

# **ETUDE PRIMAIRE DE LA FILIERE LAIT DANS LA ZONE DE MBARARA (OUGANDA)**



**Bénédicte PASTEL**

**Mémoire soutenu les 1<sup>er</sup> et 2 octobre 2001 pour l'obtention du  
DESS « Economie agricole internationale »  
Option « Développement durable et sécurité alimentaire »**

**Directeurs de mémoire : Dr Véronique ALARY  
Dr Jean-Pierre BOUTONNET**

# REMERCIEMENTS

## REMERCIEMENTS

En premier lieu, je tiens à remercier le CIRAD de m'avoir offert l'opportunité d'effectuer ce stage en Ouganda, et en particulier le Dr Bernard FAYE pour les encouragements prodigués ; le Dr Véronique ALARY pour ses conseils ainsi que le Dr Jean-Pierre BOUTONNET pour son encadrement.

Dans un second temps, mes remerciements vont à l'ambassade de France en Ouganda et plus spécialement à Me Michèle BAHERLE, chef du service de coopération, pour sa collaboration , et M Christophe MOULIS pour le bon déroulement du stage. Je n'oublie pas tout ceux qui par leur aimable contribution m'ont aidé à avancer dans cette étude : M DRILLET , M JODEAU, L'Ambassadeur M THIAN, le PEE, le Consulat. Un grand merci aux autres : Hervé, Gabriel, Sylvain, Marc, Achille, Laurent , James, Tom , Eric et Laurence pour leur chaleureux accueil.

Je tiens également à saluer l'association SUMPCA, tous les fermiers et autres acteurs de la filière pour leur coopération.

Enfin, un merci tout particulier à ceux qui savent à quel point ma gratitude leur est acquise et sans qui cette aventure n'aurait pas eu lieu :

Aude (je ne pourrais jamais suffisamment te remercier pour ton amitié et ton aide) , Patricia, Johanna, Julie et les autres filles, Vincent, Dinah, Steeven (mon interprète), Dennis (mon chauffeur) pour l'Ouganda

Marianne et Sandrine pour leur gentillesse et leur sympathie à mon égard

Ma mère Marie-Christine (pour tout ce que tu fais), Rodolphe (pour ton soutien inconditionnel) et sa famille, Michel, Jean-Marc.



# SOMMAIRE



# INTRODUCTION

## I-CONTEXTE DE L'ETUDE

### I-1-QUELQUES DONNEES SUR L'UGANDA

I-1-1-APPROCHE GEOGRAPHIQUE ET AGRO-CLIMATIQUE  
DUPAYS

I-1-2-QUELQUES DONNEES DEMOGRAPHIQUES

I-1-3-DES ROYAUMES A NOS JOURS : QUELQUES REPERES  
HISTORIQUES

I-1-4-LES RESSOURCES ECONOMIQUES DU PAYS

I-1-4-1-ECONOMIE DU PAYS

I-1-4-2-POLITIQUE ET ECONOMIE LAITIERES NATIONALES

### I-2-LE DISTRICT DE L'ETUDE :MBARARA

I-2-1-SITUATION DE MBARARA

I-2-2-ENVIRONNEMENT SOCIO-CULTUREL

I-2-3-LES RESSOURCES ECONOMIQUES DU DISTRICT

I-3- LE PROJET DE RECHERCHE-DEVELOPPEMENT DE LA  
PRODUCTION LAITIERE A MBARARA

I-4-PROBLEMATIQUE

I-5-METHODOLOGIE

## II-ETUDE PRIMAIRE DE LA FILIERE LAITIERE

### II-1-DESCRIPTION DE LA FILIERE

II-1-1-IDENTIFICATION DES ACTEURS ET LEUR PLACE DANS LE SYSTEME

II-1-2-REPRESENTATION DES FLUX LAITIERS TRADITIONNELS ET MODERNES DU DISTRICT DESTINES A LA CAPITALE

### II-2-ETUDE ECONOMIQUE

II-2-1-APPROCHE DU COUT DE PRODUCTION A L'ECHELLE DES EXPLOITANTS

II-2-2-APPROCHE DES COUTS POUR LES ACTEURS DU CIRCUIT TRADITIONNEL

II-2-3-APPROCHE DES COUTS ET DES PRIX POUR LES TRANSFORMATEURS DU SECTEUR MODERNE

II-2-4-APPROCHE DES COUTS ET DES PRIX POUR LES DISTRIBUTEURS

## III-DICUSSION

EFFICACITE ET RENTABILITE / CONTRAINTES ET ENJEUX LIES A LA FILIERE

## CONCLUSION

# INTRODUCTION



## INTRODUCTION

L'Ouganda, surnommée «perle de l'Afrique» par Winston CHURCHILL à cause de sa prospérité économique de l'époque, a connu une période de crise économique à cause de la situation politique nationale entre 1963 et 1985. Aujourd'hui le pays connaît un renouveau économique et joue un rôle important dans la croissance de la région des grands lacs.

Cette situation économique intéresse particulièrement la communauté internationale. Ainsi la France a établi depuis plusieurs années une collaboration avec le gouvernement ougandais. Plusieurs projets ont alors vu le jour, dont l'un concerne l'industrie laitière.

Le développement du pays passe en grande majorité par l'agriculture et l'élevage. En effet, le lait cru et ses produits transformés artisanalement, tels les yaourts, sont très largement consommés en Ouganda. Toutefois, avec l'apparition de la transformation industrielle, le lait constitue actuellement une matière première qui peut être stockée et transportée, grâce au conditionnement. Il est alors facilement compréhensible d'imaginer la place et l'importance que peuvent jouer les circuits de transformation et de commercialisation dans le développement des systèmes de production de la filière laitière.

L'objectif du projet de recherche est de développer la production laitière en quantité et en qualité. En associant une augmentation des revenus des exploitants à une lutte contre la pauvreté, et à une amélioration de l'organisation de la filière, on pourrait assurer une croissance du secteur. La problématique de ce mémoire est donc d'apprécier s'il existe une marge de manœuvre assez importante dans la filière pour que si, une augmentation des prix payés aux éleveurs est appliquée, les industriels puissent continuer de travailler ? En plus de cette augmentation des prix, nous visons aussi une meilleure organisation de la filière, basé notamment sur des circuits plus sûrs.

Dans une première partie, les différents contextes géographiques et économiques de l'étude seront détaillés. Puis une étude primaire de la filière sera effectuée avec une description des différents acteurs et l'analyse des flux entre eux. Enfin une étude économique, avec une approche des coûts et des prix, sera développée. Pour terminer, les résultats seront commentés et discutés, et les perspectives évoquées.

## **CONTEXTE DE L'ETUDE**

## **I- CONTEXTE DE L'ETUDE**

### **I-1- QUELQUES DONNEES SUR L'UGANDA**

L'Ouganda est un pays contrasté autant sur le plan géographique que sur le plan culturel. Les données qui suivent visent à fournir des premiers éléments de réflexion sur le fonctionnement de la filière, ses points forts et ses points faibles, sans pour autant prétendre être exhaustifs au vu de la complexité de la filière et du nombre important d'acteurs impliqués.

#### **I-1-1- Approche géographique et agro-climatique du pays (carte 1)**

L'Ouganda est l'un des pays de l'Afrique orientale qui couvre une superficie de 236 860 km<sup>2</sup>, incluant 44000 km<sup>2</sup> de lacs et de marécages (soit 1/5<sup>ème</sup> du territoire), d'où son surnom de «pays des lacs». Bordé au sud par le lac Victoria, cette contrée est enclavée entre le Soudan au Nord, le Kenya à l'Est, la République démocratique du Congo (ex -Zaire) à l'Ouest, le Rwanda et la Tanzanie au Sud Ouest.

Ce pays est partagé entre des savanes sur les terres arides au Nord (plaine du Karamojong), des montagnes couvertes de forêts équatoriales et de parcs (montagnes du Rwenzori) à l'Ouest et de prairies aux terres fertiles au Sud (dont fait partie la région de Mbarara).

L'Ouganda jouit d'un climat équatorial chaud et humide, cependant tempéré dans la région d'altitude (altitude moyenne 1200m), à l'exception faite du nord et du nord Est, régions quasi désertiques. Les températures s'échelonnent entre 16°C et 30°C sur le pays avec de fortes différences selon l'altitude. Il existe également une forte variabilité de la pluviométrie selon les zones. Les précipitations annuelles sont comprises entre 760mm dans le Nord Ouest et 1520mm près du lac Victoria à l'est. Toutefois il n'existe pas de gradient altitudinal de la pluviométrie puisque la région du Bouganda, située à de plus faibles altitudes (700 m) reçoit 1500 mm de pluies comparé à la région Ankole, située à plus de 1200 mm et qui ne reçoit que 800 mm de pluies par an.





**Carte 1** Situation régionale de l'Ouganda sur le continent Africain

### I-1-2- Quelques données démographiques

En 2001, la population de l'Ouganda est estimée à 22,2 millions, enregistrant un taux de croissance de 2,8% pour l'année.

Le peuplement de l'Ouganda est très composite. D'une part, les agriculteurs de langue Bantoue, situés jadis au Sud du lac Kyoga et réunissant diverses tribus dont les Baganda, les Basoga, les Banyoro, les Batoro et les Bayankole. D'autre part les peuples de langue Nilotique situés auparavant au Nord dont font partie les Iteso, les Karamojong, les Acholi, les Lango, les Alur, les Lugbara et les Madi. Ces deux grandes populations qui se distinguent de part leur langue et leur mode de vie, occupaient donc des espaces territoriaux séparés. Aujourd'hui, ces groupes existent toujours de part leur langue mais de nombreux éleveurs se sont orientés vers l'agriculture et vice versa en ce qui concerne les pasteurs. De plus de nombreux éléments de culture et de modes de vie ont été transposés d'un groupe à l'autre, avec quelquefois des mariages entre personnes des deux groupes ethniques.

### I-1-3- Des royaumes à nos jours : quelques références historiques

L'histoire de l'Ouganda est rattachée à celle des royaumes qui la composent. Jusqu'au 19<sup>ème</sup> siècle, la région délimitée par l'actuel pays, est sous la dominance du royaume des Bunyoro, une des ethnies Bantous . A partir du 19<sup>ème</sup> siècle, le royaume des Baganda devient le plus puissant, jusqu'à son annexion comme protectorat anglais en 1892. Cette annexion fait suite à la signature d'un accord, signé entre le roi du Buganda et les anglais, en échange d'une aide militaire anglaise pour vaincre une guerre civile qui ravage alors le pays. A la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, le protectorat anglais s'étend sur trois autres royaumes (sur les sept que compte le futur pays ougandais): Bunyoro, Ankole et Toro. Mais le système royal est conservé pour le Buganda, alors que les trois autres royaumes sont colonisés plus fortement. En 1939, le kabaka (roi) du Buganda meurt et son fils Muteesa II prend sa succession. En 1953, à la suite d'une crise au sujet de l'indépendance entre Muteesa II, nouveau kabaka du Buganda, et le gouverneur anglais, le roi est exilé.

Des mouvements nationalistes naissent alors dans le pays dont l'un d'entre eux est dirigé par Milton OBOTE qui va conduire l'Ouganda à l'indépendance le 9 Octobre 1962. Il devient le premier ministre du pays et le Kabaka, Muteesa II, le président. Cependant, Milton OBOTE, originaire du Nord, et Muteesa II, roi du Sud, s'opposent. Dès lors, les tensions inter-ethniques entre le Nord et le Sud s'accroissent, sans compter le fait que durant la période coloniale le Buganda avait bénéficié d'un traitement spécial. En effet, lors de la signature du premier traité le

roi a demandé à ce que son royaume bénéficie de privilèges, qui ont conduit à un meilleur développement économique du territoire. En mai 1966, Milton OBOTE envoie l'armée au palais, détrône le roi et fait promulguer une loi abolissant les royaumes et instituant un régime présidentiel à parti unique. La résistance des Baganda, la dégradation économique et les accusations de corruption se conjuguent pour déstabiliser le nouveau président Milton OBOTE.

En janvier 1971, Idi Amin Dada, ancien général des forces armées, prend le pouvoir par un coup d'état. L'Ouganda rentre alors dans un règne de terreur. Les animosités traditionnelles attisées par les anciens présidents (Idi AMIN DADA et Milton OBOTE) sont à l'origine des conflits inter-ethniques qui assombrissent l'histoire du pays. En 1978, Idi Amin DADA déclare la guerre à la Tanzanie. Son armée est défaite par les opposants ougandais et l'armée tanzanienne qui prennent Kampala en avril 1979. Un grand nombre de présidents se succèdent jusqu'à la réélection de Milton OBOTE en 1980. Après cette deuxième présidence et les mouvements de guérilla qui se multiplient, le pays est entièrement détruit, l'économie effondrée, la famine omniprésente et le nombre d'ougandais morts de 1966 à 1985 est estimé à 1 million. En 1985, un coup d'état mené par le général Tito OKELLO renverse OBOTE.

En janvier 1986, la NRA (National Resistance Army) entre dans Kampala. Après quatre jours de combat la NRA porte son dirigeant, Yoweri MUSEVINI, au pouvoir. Le nouveau président œuvre alors pour la réconciliation nationale et la reconstruction économique du pays. C'est dans cet élan qu'il a, en 1993, autorisé la restauration des quatre monarchies historiques ougandaises. Depuis cette date, le pays a retrouvé une certaine paix sociale. En mai 1996, MUSEVINI est élu président avec 74% des voix et réélu en mai 2001.

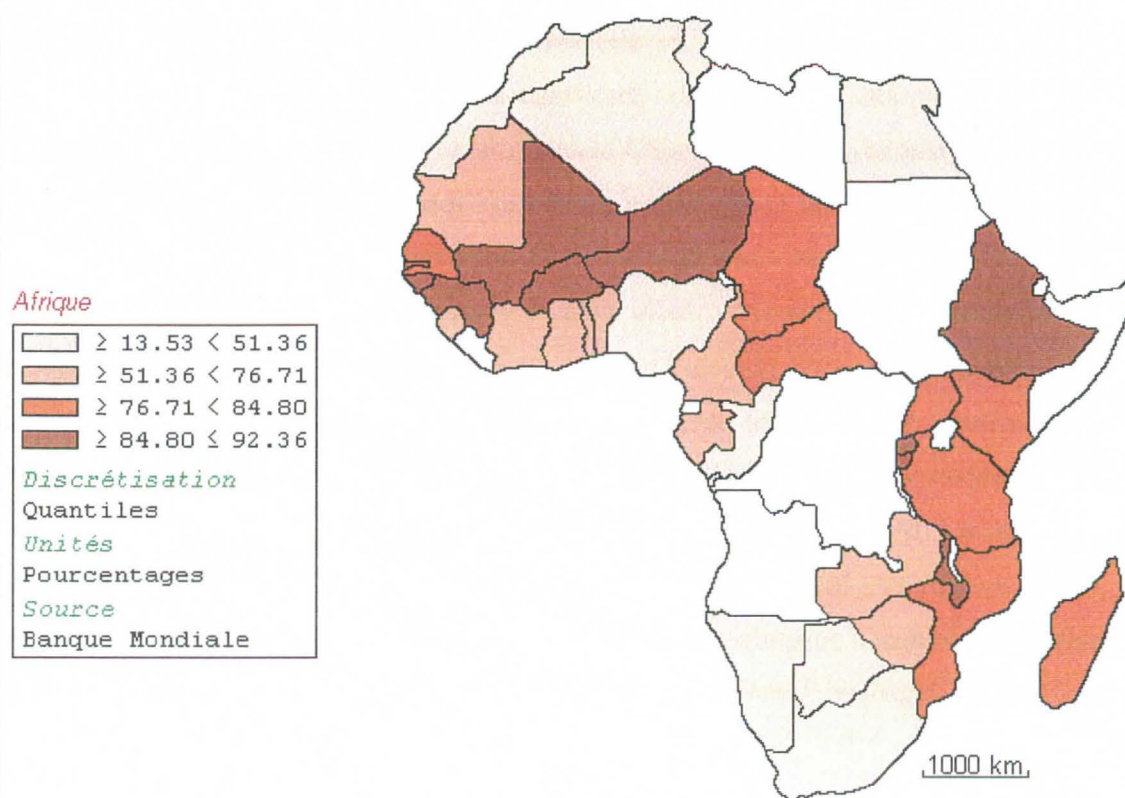
#### I-1-4- Les ressources économiques du pays

Avant son indépendance, l'Ouganda était considérée comme la perle de la couronne britannique, avec d'une part une agriculture florissante permettant d'assurer une autosuffisance alimentaire (bananes plantain, manioc, patates douces, millet, sorgho, maïs, haricots, arachides) mais aussi produisant des cultures pour l'exportation (café, coton, thé, tabac, sucre) et d'autre part une activité industrielle performante (hydroélectricité, textile, cimenterie). Vingt ans de guerre civile ont ruiné le pays qui reconstitue aujourd'hui son potentiel.

En 1984, l'Ouganda commence à sortir de la crise économique grâce notamment à une dévaluation importante de sa monnaie, qui a permis une augmentation des prix des cultures de rente et donc des devises à l'exportation, permettant indirectement une augmentation des importations des produits de première nécessité. Trois ans après, d'importantes réformes sont



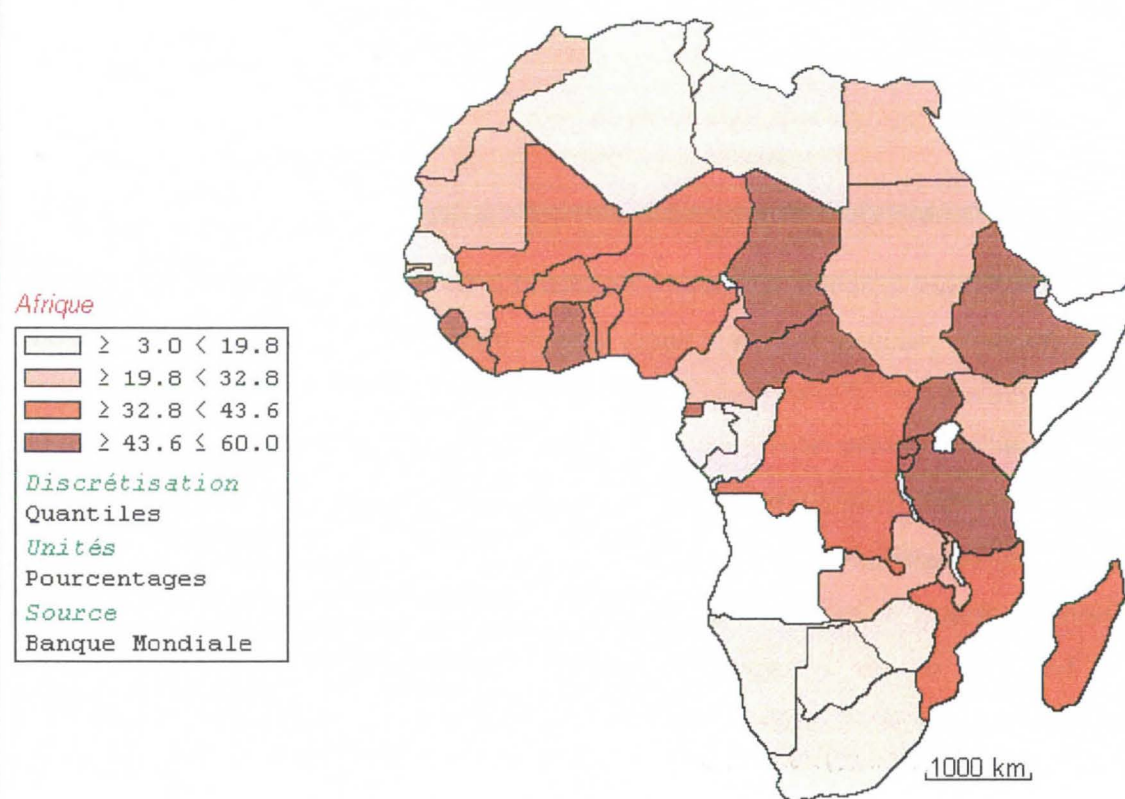
# Part de l'Agriculture dans la population active (1990)



Carte 2

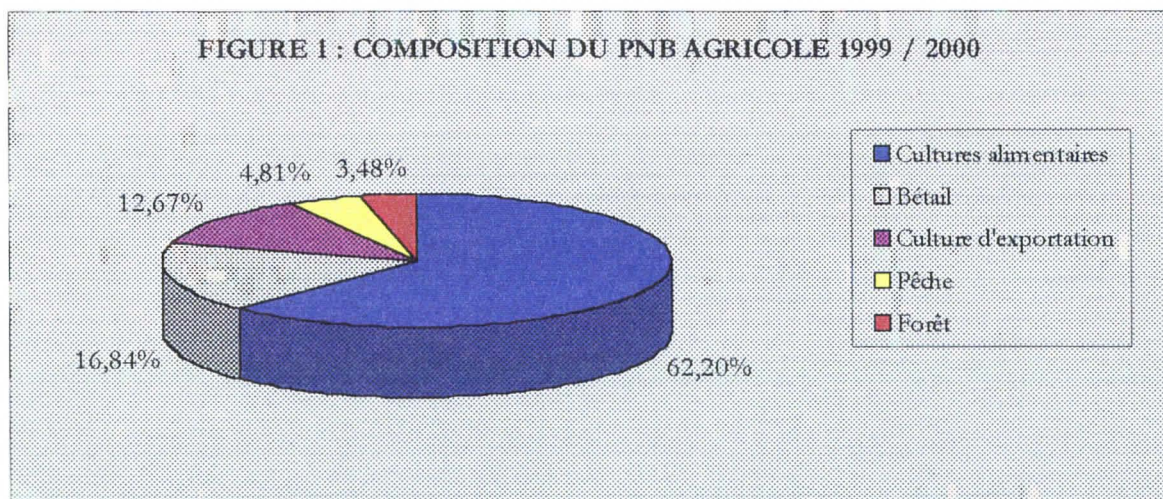
Carte 3

# Part de l'Agriculture dans la formation du P.N.B. (1994)



prises en place avec le soutien du FMI et de la Banque mondiale, et en 1987, le pays connaît une nouvelle dévaluation de 328% du shilling ougandais. Un rééchelonnement de la dette (pour un montant de 1,5 milliards de dollars) est également accordé par le Club de Paris. D'autres dévaluations interviennent en 1988 et des prêts importants sont débloqués par le FMI (50 millions de dollars) et la Banque mondiale (39 millions de dollars) avec la mise en place d'un plan d'ajustement structurel. La situation se stabilise avec un taux de croissance de 6%, mais le taux d'inflation reste cependant élevé, proche de 50% de 1987 à 1993.

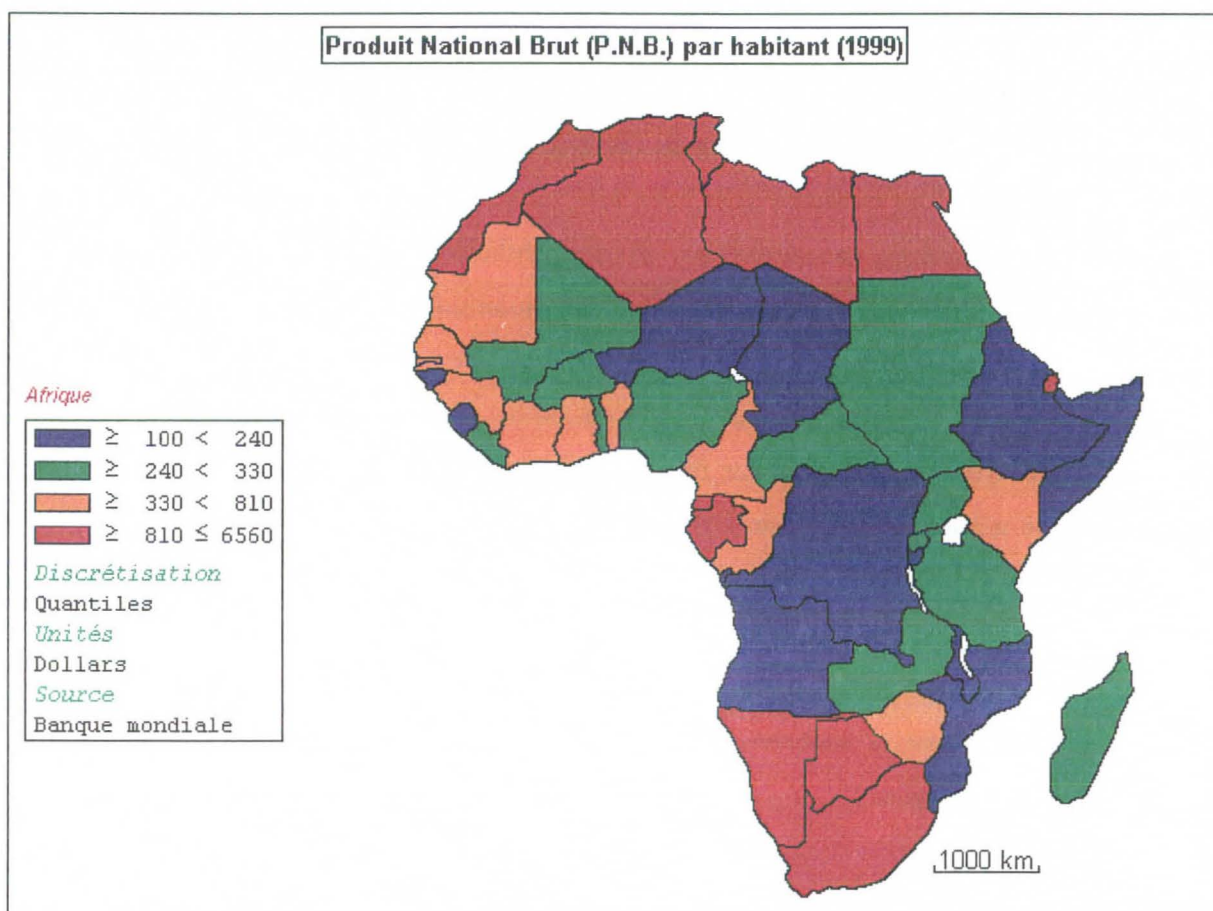
Depuis 1993, le taux de croissance de l'économie ougandaise est en progression régulière de 5 à 6% par an, l'un des meilleurs de la zone sub-saharienne. L'Ouganda a atteint une relative stabilité macro-économique, caractérisée par un taux d'inflation annuel inférieur à 10% et un taux de change stable. L'économie se libéralise et s'ouvre notamment aux investissements étrangers, sans restriction de secteurs. En 2000, les secteurs économiques en croissance sont la construction (19,3%), suivie par les transports et communications (18,6%), l'industrie électrique et la distribution d'eau (12,4%). Le secteur manufacture quant à lui est resté stable tandis que le secteur agricole a subi une croissance de 5,9% en dépit d'un déclin de 8,7% des cultures à l'exportation. En réalité, c'est l'agriculture qui domine l'économie ougandaise. Le secteur agricole emploie plus de 80% de la main-d'œuvre active et représente 42,12% du PNB national (cartes 2 et 3) en 1999/2000 (UBOS) et 60,44% du total des exportations. Ce sont surtout les cultures vivrières qui constituent la majorité du PNB agricole national avec 62,2% (UBOS) suivi du cheptel avec 16,84% (figure 1).



Malgré ces bons résultats et une balance des paiements positive de 15 millions de dollars US, attendue pour 2000-2001 (selon le budget prévu par le ministère de l'économie et des finances ougandais), la balance des paiements en 1999-2000 reste déficitaire de 93 millions de



Carte 4





dollars US. Tandis que le total des importations est estimé pour 1999-2000 à 1,51 milliards de dollars US (et attendu pour 2000-2001 à 1,5 milliards de dollars US), les exportations ont pour leur part rapporté 439 millions de dollars US (407,5 millions de dollars US attendus pour 2000-2001). Le PNB par habitant est de 320 dollars US par an (carte 4), ce qui reste extrêmement faible par rapport au PNB de l'Afrique sub-saharienne, estimé à 480 dollars US par habitant, mais correct si la comparaison s'effectue avec les pays voisins : le Congo avec 110 dollars US en 1996, le Kenya avec 360 dollars US en 2000, le Rwanda avec 230 dollars US en 2000, la Tanzanie avec 280 dollars US en 2000 et le Soudan avec 320 dollars US en 2000 .

#### I-1-5- Politique et économie laitière nationale

L'industrie agro-alimentaire représente approximativement 3,4% du PNB (produit national brut) dont 20,1% proviennent du secteur industriel laitier. Malgré ces bons résultats, le secteur laitier reste déficitaire. En 1999, les importations laitières se chiffrent à un montant de 1,030,000 dollars US alors que les exportations de produits laitiers restent faibles avec seulement 101,000 dollars US.

La population animale n'a cessé de croître passant de 5,26 millions de bovins en 1995 à 5,97 millions de bovins (Ankole, croisées Ankole-frisonnes, pures Ankole et Frisonnes) en 1999 (UBOS). Cette croissance est en partie due à un suivi sanitaire du cheptel animal, à des programmes d'amélioration génétique et à de meilleures pratiques de sélection. De plus, l'adoption de races exotiques pures et sous forme croisées (285000 têtes en 2000) est aussi l'un des facteurs de l'augmentation du cheptel mais surtout de la productivité laitière (c'est à dire du rendement), et ce vis à vis de la production laitière.

Tout cela a provoqué un accroissement de la production laitière. Actuellement, la production laitière ougandaise est estimée à 718 millions de litres en 1999 contre 446 millions en 1994 (DDA). Cette croissance de la productivité s'appuie sur une politique laitière nationale de longue date.

En effet, dans les années 60, un processus d'industrialisation de la filière lait s'est mis en place. Une unité privée de transformation s'installe à Kampala , utilisant du lait local et du lait importé du Kenya. Par ailleurs, se met en place un réseau de coopératives de producteurs, financé en grande majorité par de grandes compagnies privées. Ces fonds proviennent des grandes compagnies minières, industrielles et autres qui investissent dans le secteur laitier (ex : la coopérative Toro financée par Kilembe mines limited). En 1967, la Dairy Corporation,

nouvellement créée, reprend l'unité de transformation de Kampala. En même temps, s'établit le « Dairy industry act » avec comme directive, que le ministre et la Dairy Corporation ont des pouvoirs étendus pour contrôler et réguler le secteur laitier. Les principaux pouvoirs sont :

- avertir le gouvernement de tout ce qui pourrait affecter l'industrie laitière
- coordonner les efforts des producteurs, processeurs, coopératives, distributeurs et entreprises de lait et produits laitiers.
- promouvoir, organiser, réguler, contrôler et développer la production, le marketing, , le processing, la fourniture et la distribution du lait et des produits laitiers
- fabriquer, vendre ou acheter les équipements nécessaires à l'industrie laitière
- promouvoir l'amélioration de la qualité du lait et des produits laitiers
- promouvoir et développer la recherche de marchés pour le lait et les produits laitiers
- faire tout ce qui est possible pour atteindre les objectifs cités.

Cette loi est l'un des premiers instruments ou fondements du cadre légal de l'industrie laitière, qui va se construire progressivement sur trois piliers : le « Dairy industry act », la « Public health act » et « The Cooperative societies statute ».

La « Public health act », deuxième pilier, intervient dès 1962. Cette loi n'autorise que la vente de lait au moins stérilisé et soumis à des règles d'hygiène strictes.

En 1972, la Dairy corporation possède 2 unités de transformation. Puis la situation politique nationale se dégrade et la filière se désorganise : le nombre de litres de lait collectés chute de 20 millions en 1972 à 200000 litres en 1986 et les centres de collecte ne sont plus que 2 en 1986 au lieu de 90 en 1972. En 1986, l'arrivée au pouvoir de MUSEVINI, divers programmes de développement sont mis en œuvre. De 1986 à 1991, un projet visant le développement de la production laitière se met en place, dans le cadre du « National Rehabilitation and Development Plan », dont le principal objectif est de retrouver une situation d'autosuffisance en lait. Le nombre de centres de collecte passe de 2 en 1986 à 42 en 1992 et la collecte laitière croît de 1 million en 1986 à 18,4 millions de litres en 1991. Cependant cette croissance spectaculaire n'est pas sans poser de problèmes : pertes de lait dans les centres de collecte, pertes lors de la transformation, coûts de transformation élevés. Simultanément un programme de la FAO appelé « Dairy industry development project » est lancé avec comme objectifs principaux :

- rénovation urgente des infrastructures de collecte, transformation et marketing du lait
- initiation de programmes d'amélioration de la production de lait dans des zones pilotes
- formation de la main d'œuvre.

Ce programme est surtout ciblé vers les zones de surproduction. Ces deux plans ont comme conséquence première une augmentation des prix aux producteurs, une amélioration des infrastructures et de la production des zones pilotes.

En 1991, à l'issue du premier plan, un second plan « Dairy sector master plan » destiné à renforcer les actions menées et à étendre la zone d'intervention du programme est proposé, avec comme objectifs :

- améliorer les revenus ruraux et le niveau de vie des petites et moyennes exploitations
- maintenir l'autosuffisance en lait et produits laitiers
- accroître la production laitière de façon écologiquement viable, c'est à dire augmenter la productivité laitière en intensifiant l'élevage sans pour autant avoir plus de têtes de bétail
- établir un marché libéral et concurrentiel pour le lait et promouvoir la concurrence en ce qui concerne la transformation et la commercialisation du lait et des produits laitiers.

En même temps un programme du PNUD est lancé (Rural Community Dairy Production and Marketing Project), afin d'appuyer les éleveurs des zones déficitaires. Cette même année (1991), en même temps que les deux autres projets, est votée « The cooperative societies statute », loi qui constitue le troisième volet du cadre légal de l'industrie laitière. Cette loi est un acte de libéralisation destiné à développer le secteur de façon durable et indépendante. La libéralisation du marché laitier abolit le monopole de la Dairy Corporation et ouvre des opportunités à des investissements étrangers. Cette libéralisation permet une croissance notable de la production.

En 1998, le « Dairy industry act » de 1967 est renouvelé en vue d'assurer une réforme de la structure légale de l'industrie laitière en établissant les bases et les fonctions de la DDA (Dairy development authority). Cette institution et la nouvelle loi ont comme buts de fournir une coordination correcte et d'être un instrument efficace des politiques gouvernementales, qui sont conçues pour atteindre et maintenir l'autosuffisance en lait au niveau national, en promouvant la production et la concurrence dans l'industrie laitière, ainsi qu'en contrôlant le marché pour le lait et les produits laitiers. Cet appareil légal organise la concurrence et le libéralisme sur le marché intérieur, encadre la mise en place de règles sanitaires et assure le contrôle du marché, c'est à dire la protection par rapport à l'extérieur.



On assiste alors actuellement au développement de beaucoup de sociétés qui sont impliquées dans la collecte, la transformation et la promotion du lait et des produits laitiers. Toutefois la création de ces nombreuses sociétés entraînent l'apparition de nouveaux créneaux liés à l'offre et à la demande. Et en particulier, parallèlement se développe un secteur traditionnel voire artisanal très dynamique, avec ses propres circuits d'approvisionnement mais aussi utilisant ceux du secteur moderne et ce sur des créneaux non couverts par le secteur moderne.

## **I-2- LE DISTRICT DE L'ETUDE : MBARARA**

### **I-2-1- QUELQUES DONNEES GEOGRAPHIQUES ET AGRO-CLIMATIQUES SUR MBARARA**

Mbarara, est une des grandes villes de l'Ouganda, située à 268 km de la capitale Kampala. Mbarara constitue l'un des 38 districts de l'Ouganda (carte 5), situé dans la région du sud ouest, l'une des 10 régions du pays. Cette région est bordée par la Tanzanie au sud, le district de Bushenyi à l'Ouest, les districts de Rakai et de Masaka à l'est et le district de Kabarole au nord. Le district de Mbarara, couvre 10840 km<sup>2</sup>, soit 4,5% du territoire, et se divise en 8 counties et 40 sub-counties ( cette division du district en county puis sub-county correspond à un découpage administratif du district, un county pouvant être assimilé à un département français et le sub-county à une commune). Situé à plus de 1200 m d'altitude, le district jouit d'un climat équatorial tempéré, avec des précipitations d'environ 1150 mm par an. Au cours d'une année, la région connaît 4 principales saisons: deux saisons des pluies de mars à mai et de septembre à décembre, une forte saison sèche de juin à septembre et une autre saison sèche moins marquée de janvier à février. Les maxima et minima des températures varient peu au cours de l'année, avec des moyennes mensuelles oscillant entre 20°C et 23°C.

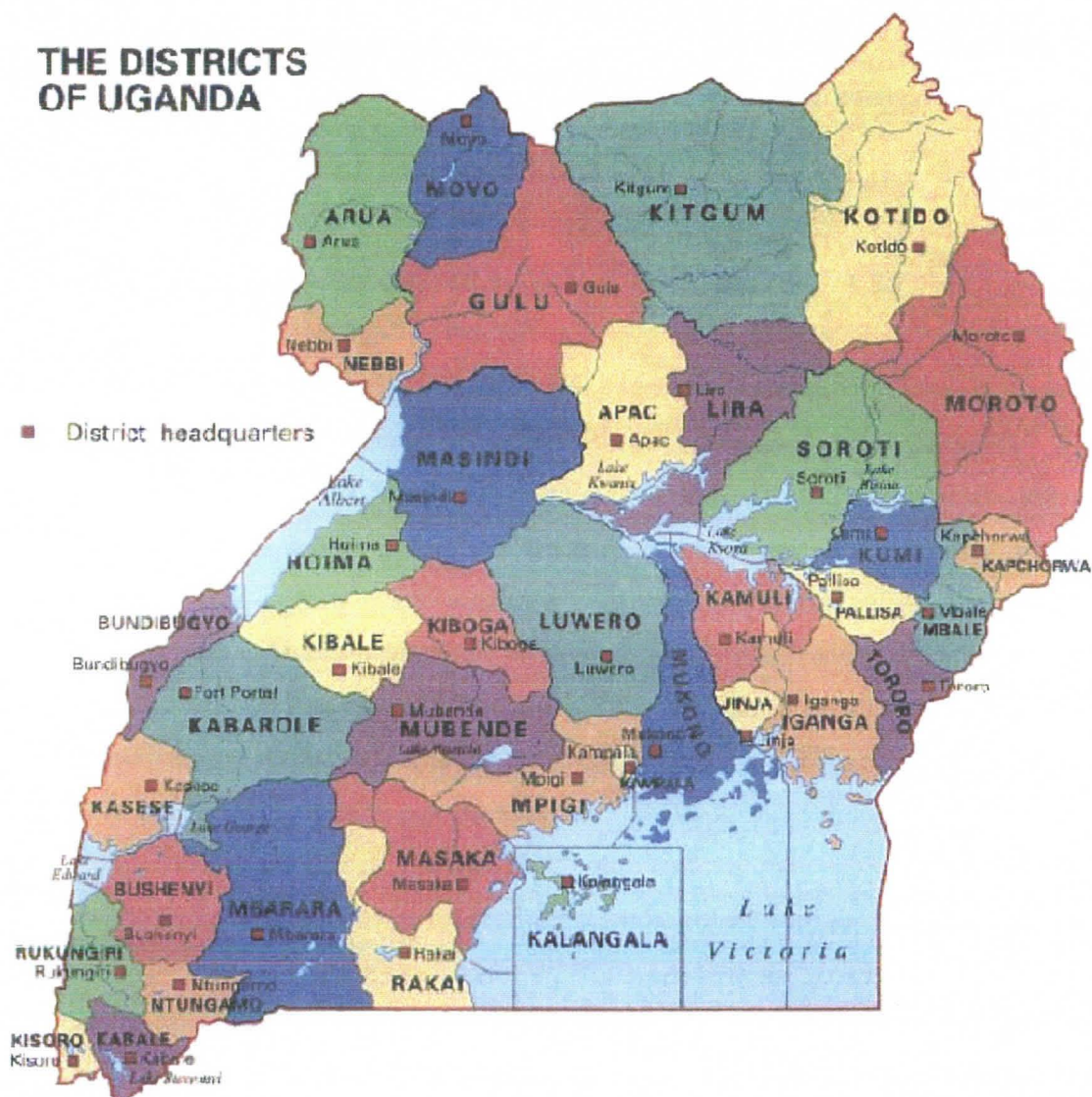
Cependant il existe de fortes disparités dans le district. Il est possible de découper ce district en trois principales zones (Dabusti et al., 1998):

☒ A l'est et au sud est, une zone occupée par de grandes étendues de pâturages formant un paysage de collines couvertes de savane herbacée et arbustive, avec une saison des pluies très forte et un saison sèche très marquée. Ce territoire présente deux contraintes majeures : d'une part le manque d'eau, avec des rivières et des points d'eau qui ne sont que temporaires et d'autre



### Carte 5 Les districts de l'Ouganda

# THE DISTRICTS OF UGANDA



part, la production primaire et la qualité des pâturages qui sont généralement faibles pendant la saison sèche. Ces deux principales contraintes orientent l'élevage vers une forme extensive avec une transhumance en saison sèche. Il est toutefois à noter que l'agriculture y est quand même représentée mais faiblement. Cette partie du district constitue la zone pastorale et s'étend sur la totalité des counties de Nyabushozi et du Bukanga.

⊗ A l'ouest et au sud ouest, le territoire est occupé par de grandes étendues de pâturages clairsemés de bananiers, formant un paysage de collines embocagées. Cette zone possède des sols plus fertiles, des pâturages de meilleure qualité et ne présente pas de problèmes d'eau, car la saison sèche y est moins marquée. L'élevage y est sédentaire et lié à l'agriculture. Cette partie constitue la zone agro-pastorale et couvre la totalité des counties d'Isingiro et de Rwampara et une partie du county de Kashari.

⊗ Au nord et nord ouest, le paysage agraire est constitué de collines d'altitude portant un paysage vert où le bananier est omniprésent. Les exploitations sont petites et associent le bananier au café, et de plus se complètent par une polyculture variée (millet, sorgho, haricots, maïs, manioc, avocat, arachides, patates douces...). Cette zone possède des sols fertiles et l'essentiel des terres est utilisé pour l'agriculture. Les pluies sont abondantes et régulières même en saison sèche. L'élevage est complémentaire, valorise les terres impropres et assure des revenus supplémentaires. Cette partie constitue la zone agricole et couvre le nord du county de Kashari et les counties d'Ibanda et de Kazo.

La municipalité de Mbarara en elle-même est surtout un grand centre urbain avec quelques fermes qui participent à l'approvisionnement de la ville ou de la capitale.

## **I-2-2- Environnement socio- culturel**

Avec une population estimée à 1.037.500 habitants, Mbarara est le cinquième district le plus peuplé d'Ouganda, soit une densité de 96 habitants par km<sup>2</sup>, avec des densités variant selon les zones précédemment citées. Ainsi la zone agricole présente une densité qui varie de 85 à 130 habitants par km<sup>2</sup>, la zone pastorale est relativement sous peuplée avec 10 habitants par km<sup>2</sup> et enfin la zone agro-pastorale qui constitue une charnière avec 50 habitants par km<sup>2</sup>.

A l'origine, le district faisait partie du royaume Ankole, royaume aboli en septembre 1967. Sa population est donc composée majoritairement de Banyankole, ethnie appartenant à l'aire culturelle Bantoue. Ces Banyankoles pouvaient être répartis en deux groupes, d'une part les Bahima, pasteurs, et d'autre part les Bairu, agriculteurs. Toutefois ce découpage ethnique est aujourd'hui, de part l'activité économique du district, réducteur et donc plus d'actualité. Et cela



est d'autant plus vrai que les zones économiques sont maintenant au nombre de trois : agricole, pastorale et agro-pastorale, mais qu'elles incluent toutes les deux composantes élevage et agriculture.

### **I-2-3- Les ressources économiques du district**

Mbarara, surnommé «pays du lait et du matooke », a connu durant ces dernières années une forte croissance de 6, 3% en moyenne par an, et ce grâce à une exploitation de ces ressources propres et en particulier de son agriculture. De fait, le district de Mbarara possède des revenus par habitant et par an légèrement supérieurs à ceux de la nation : 350\$ dollars US en 2000.

L'économie du district s'appuie essentiellement sur l'élevage bovin et l'agriculture. La majorité des revenus provient donc de la pratique de cultures annuelles, telles que les bananes plantains et le café, mais surtout des revenus du secteur agro-alimentaire, et notamment de son industrie laitière. En effet, la production laitière de l'ouest ougandais représente 44% de la production annuelle nationale, estimée à 718 millions de litres en 1999. La région sud-ouest, comprenant Mbarara et 4 autres districts, fournit à elle seule 70% de la production de l'ouest, soit environ 220 millions de litres annuels. Il s'est ainsi constitué un véritable bassin laitier autour de la ville et cette industrie est l'un des moteurs de l'économie du district. Aussi suite à la libéralisation du marché laitier, se sont installées six industries laitières privées qui ont accentué le développement de l'industrie laitière.

## **I-3- LE PROJET DE RECHERCHE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION LAITIERE A MBARARA**

En 1998, un projet d'amélioration de la production laitière dans le «bassin » de Mbarara démarre sur l'initiative du service de coopération de l'ambassade de France à Kampala et sur les propositions techniques du CIRAD-EMVT. Autour de la municipalité de Mbarara (environ 70000 habitants) s'est développée une importante production laitière pour l'approvisionnement de la ville, mais aussi de la capitale. Il s'est ainsi constitué un «bassin laitier », que l'installation de laiteries privées ou privatisées, a contribué fortement à structurer. Pourtant les producteurs de la région et les industriels se heurtent à différents problèmes : forte saisonnalité de la production,

irrégularité de la qualité, difficultés dans l'acheminement, cas de contaminations bactériennes, statut sanitaire des animaux ...

Un programme de recherche développement, en 3 phases, a donc été lancé :

+ **Phase 1** : diagnostic des systèmes de production et leurs contraintes. Des analyses portant sur plus de 250 exploitations laitières dans le « bassin laitier » de Mbarara, ont fait l'objet d'un mémoire de master intitulé « Identification des systèmes d'élevage et leur contribution à la filière laitière dans le district de Mbarara (Ouganda) », réalisé par Dabusti et Vancauteran, étudiants du CNEARC en collaboration avec le CIRAD. Ce diagnostic a été établi grâce à la méthodologie KALAO, composée d'entretiens ponctuels combinés à des observations instantanées et rétrospectives. Cette démarche systémique, dont fait partie l'analyse diagnostic, a pris en compte les caractéristiques des éleveurs, de leurs troupeaux et de leurs pratiques, aboutissant à une typologie des exploitations.

Cinq grands types de systèmes d'élevage ont été identifiés. Les contraintes qui s'y appliquent sont surtout des problèmes d'alimentation en saison sèche:

Groupe 1 : système d'élevage extensif mixte dans la zone pastorale, où les éleveurs, appelés les "Ranchers", dépendent de la vente d'animaux et de lait

Groupe 2 : système extensif, dans la zone pastorale, tourné essentiellement vers la vente d'animaux et d'une manière secondaire vers la vente de lait et de ghee

Groupe 3 : système d'élevage épargne - lait en zone agricole dont les revenus dépendent d'autres cultures comme le café, le matooke, les haricots. Les troupeaux représentant une épargne dont les intérêts sont le lait et les veaux

Groupe 4 : système d'élevage lait en zone agro-pastorale avec des agriculteurs traditionnels qui se sont diversifiés dans l'élevage ou des éleveurs traditionnels qui commencent à cultiver

Groupe 5 : système lait intensif, composés d'éleveurs-agriculteurs "modernistes", en zone agro-pastorale.

+ **Phase 2** : détermination des référentiels zootechniques, sanitaires et technico - économiques sur un échantillon représentant la diversité des types d'exploitations. Cette caractérisation plus fine du système de production a pour objectif d'identifier et hiérarchiser les principaux problèmes techniques et économiques auxquels se trouve confrontée la filière laitière.



+ **Phase 3** : phase de propositions et de vulgarisations des changements techniques, puis actions de développement et conseils en élevage. Il faut promouvoir les changements techniques ou économiques appropriés à l'intérêt général. Ces modifications s'inscriront dans une politique globale de développement économique et social et pourront être associées à une planification plus ou moins importante. Il ne faut pas oublier la restitution des résultats auprès des différents acteurs de la filière, afin de mieux préparer les actions.

Suite au premier travail (mémoire de master du CNEARC cité ci dessus), il m'a été demandé d'approfondir l'analyse de la filière laitière et donc de participer à la seconde phase du projet, sur les thèmes suivants :

<p><b>ETUDE DE LA FILIERE LAIT DANS LA ZONE DE MBARARA (UGANDA)</b></p>
---

<p>Analyse des stratégies et modes d'organisation des acteurs de la filière</p>
---

<p>Approche spatiale et économique de l'offre, des centres de collecte et de la demande</p>
---

Cependant en raison de la durée du stage sur le terrain et des difficultés rencontrées, il n'a été possible de traiter l'approche spatiale sous tous les angles, ni d'aborder l'approche de la demande. Aussi la problématique s'est elle recentrée autour de l'identification des acteurs, de l'étude de leurs coûts et des contraintes et enjeux liés à la filière.

## **I-4-PROBLEMATIQUE**

Dans la région de Mbarara, la tendance générale est une spécialisation de la plupart des systèmes d'élevage vers l'élevage laitier, ce qui se traduit par une intensification de la production laitière. Cette spécialisation résulte de la politique que mène l'état depuis une dizaine d'années, qui a permis la mise en place d'un réseau de collecte jusqu'alors inexistant, incitant fortement les éleveurs à produire et vendre plus de lait.

L'objectif du projet est de développer la production laitière en quantité et en qualité. Il faudrait pour ce faire améliorer la production laitière et plus spécifiquement les techniques de production. Toutefois, l'objectif premier reste la création de revenus pour les éleveurs, mais aussi la protection des populations rurales et de leur environnement, ainsi que la lutte contre la

pauvreté. Seule une forte augmentation de la production locale et une organisation de la filière laitière peuvent le permettre et générer un véritable processus de développement. Cela constituera une base solide pour le développement rural auquel l'élevage bovin laitier participe de manière importante.

Ainsi se pose directement la question de savoir s'il existe une marge de manœuvre assez importante dans la filière pour augmenter les marges aux producteurs (et donc les conditions de vie) et pour que si, une augmentation des prix payés aux éleveurs est appliquée, les industriels puissent continuer de travailler ? Ce sera le principal objet de notre problématique. Cette augmentation du prix payé aux éleveurs est nécessaire pour qu'ils pratiquent des techniques de fonctionnement plus intensives aboutissant à une production plus importante et de meilleure qualité. Mais tous les intermédiaires de la filière ( industriels, transformateurs et commerçants) ne paieront des prix plus élevés que si l'augmentation des volumes qui en résulte leur permet d'accroître leur marge totale. Dans un second temps, serait-il alors possible par l'introduction de nouvelles techniques, portées par la filière, de diminuer les coûts et par conséquent les prix, tout en conservant une croissance continue des quantités, ce qui favorisera tout de même l'augmentation des revenus de tous les acteurs de la filière ? Quelles formes de production et de réseau seraient les plus efficaces, du point de vue économique, pour un meilleur approvisionnement du marché ?

Dans un premier temps, une actualisation des résultats de 1998 (Dabusti et al., 1998) sera effectuée, en ce qui concerne l'amont de la filière (des producteurs aux transformateurs). Notre étude s'étendra aux différents opérateurs qui composent l'aval de la filière, c'est à dire de la transformation à la consommation. Ainsi il s'agira d'identifier les différents acteurs intervenant depuis la production jusqu'à la distribution aux consommateurs, et de comprendre le rôle et la fonction de chacun d'eux, qui composent les différents maillons de la filière. Si l'on veut que la filière génère des revenus, c'est à dire qu'elle dégage de la valeur ajoutée, la question qui se pose est la suivante : dans la filière laitière quels sont les types d'opérateurs, qui en augmentant leur activité, pourraient favoriser l'augmentation de volume de la production laitière ou pourraient intensifier les circuits dans l'espace (possibilité d'améliorer le transport ?), le temps (possibilité d'améliorer le stockage ?) ou la forme ( sous quelles formes de produits ? )?

Cette identification des acteurs, de leur rôle et fonction, nous permettra de comprendre le fonctionnement global de la filière et d'obtenir une représentation schématique de l'organisation générale de la filière. De plus en décomposant les circuits, seront identifiés et

caractérisés les rôles de chaque acteur et leurs places dans le système. L'environnement qui détermine les stratégies que l'acteur va mettre en œuvre sera ainsi exposé . A travers ce graphe, les 3 sous-systèmes de la filière laitière identifiées par Dabusti et Vancauteren (1998), mettant en évidence les logiques des acteurs, devront apparaître : autarcique (autoconsommation), artisanal et industriel. On peut alors se demander quelles sont les logiques les plus à même d'entraîner l'augmentation de production, c'est à dire capable de faire face à l'augmentation des prix dans un premier temps et ensuite d'augmenter sa capacité de travail?

Il apparaît aussi évident que le fait de cerner les stratégies individuelles des différents opérateurs urbains et ruraux est un élément essentiel. Leur identification permettra de déceler les nœuds de blocage, donc les limites et contraintes, mais aussi les opportunités, c'est à dire les potentialités, qui s'appliquent à tous les stades de la filière. Quelles sont ces stratégies et comment interviennent-elles dans la dynamique de la filière ? Cette question implique aussi la recherche des relations existant entre les acteurs dans la filière et les règles qui régissent ces relations, ainsi que la régulation des filières par le marché, l'organisation et l'état. Quels modes d'organisation permettront d'accroître la valeur de la filière en prenant en compte les intérêts des acteurs ? Il est apparu lors des premières enquêtes que les saisons et l'éloignement étaient des facteurs capitaux qui conditionnaient l'approvisionnement. Ce point devra être analysé avec l'objectif de comprendre en quoi et surtout à quel point ceux-ci influencent la filière et comment les acteurs pallient ces contraintes ou leurs effets. Il apparaît aussi évident que les habitudes alimentaires dictées par l'économie, la religion ou autres peuvent jouer sur la consommation et il faudra donc s'assurer de leur importance, non pas par des enquêtes, faute de temps, mais par de la bibliographie et des entretiens avec les détaillants.

Ensuite il apparaîtrait que les coûts de transport, stockage et transformation sont déterminants à tous les stades de la filière. L'étude des prix des produits aux différents stades nous permettra de connaître le mode de formation des prix et les marges dégagées dans la filière. En y ajoutant une approche des coûts, qui ne pourra pas être exhaustive, il apparaîtra une vision plus claire de la filière. Cela permettra surtout de répondre à la question pour et par qui se fait la création de valeur ajoutée et quelle en est la répartition ? Quels sont les points forts et faibles de la filière (sensibilité des acteurs aux variations des prix, coûts et risques du marché, fiscalité, capacité à innover et à entraîner le développement)? A quelles conditions de prix pourra se faire cette augmentation souhaitée de la production ?



Enfin l'existence d'un marché devra être établie, c'est à dire savoir quelles sont les quantités et les prix au stade consommation et quels sont les lieux d'existence de ce marché (local, régional ou national) ?

Il s'agit en définitive de repérer l'origine des produits approvisionnant les consommateurs finaux : lieux de production locale, origine des produits importés et ensemble des lieux de transaction intermédiaires, avec leurs stratégies et leurs contraintes, ainsi que les coûts et prix dans la filière. On décrira donc dans son ensemble les forces et les contraintes, et en décortiquant les réseaux et les circuits, on pourra caractériser les opérateurs, les mécanismes et les dysfonctionnements et repérer les centres de commandes et les modes de régulation. Tout cela permettra alors l'établissement d'une cartographie sociale, géographique et économique des flux existant entre les lieux de production et les lieux de mise en marché et d'estimer la contribution de la filière à la sécurité alimentaire de la zone.

## **I-5- METHODOLOGIE**

Une filière retrace d'abord la succession des opérations, qui, partant en amont d'un produit, aboutit en aval, après plusieurs stades de transfert dans le temps, l'espace et la forme, à un produit fini au niveau du consommateur. La filière est ainsi définie comme l'ensemble des agents économiques qui contribuent directement à la production, puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation d'un même produit. C'est le marché qui permet de définir la filière et la filière est liée au fait qu'il existe des transactions entre les divers acteurs de la filière (MOUSTIER, 1997).

L'approche liée au concept de filière recouvre diverses méthodes d'analyse qui doivent permettre d'établir des diagnostics. Elle cherche à décrire et à comprendre le fonctionnement à chacune des étapes de la filière. L'analyse filière est une sorte d'outil qui correspond à une approche pluridisciplinaire d'analyse dynamique de la performance de la filière ou de certaines de ces activités, dans un but de diagnostic et de prospective portant sur les aspects techniques (contraintes et sources d'améliorations possibles), économiques (rentabilité financière et économique des opérations) et institutionnels ( acteurs et relations entre eux). Elle offre une représentation concrète, simplifiée et hiérarchisée de la réalité. Ce type d'approche contribue à identifier les différentes contraintes et les potentialités non exploitées et enfin offre un appui opérationnel et structuré à la programmation. L'approche filière semble particulièrement



appropriée pour proposer des actions destinées à favoriser l'augmentation des productions. Elle prétend par ce biais participer à la lutte contre la pauvreté et à la recherche de la sécurité alimentaire.

Cependant une analyse exhaustive s'avérerait coûteuse. Nous avons procédé à l'analyse avec un nombre restreint d'unités appartenant, à l'échantillon choisi. Le choix des exploitations étudiées s'est fait dans un premier temps d'après la typologie préalablement établie lors du diagnostic agraire (Dabusti et al., 1998). Pour ce faire, la méthodologie appliquée, hors la bibliographie, est de soumettre un questionnaire aux exploitants (annexe 1). Pour ce faire, l'échantillon de départ est constitué des 24 premiers exploitants d'une association faisant partie du projet laitier de Mbarara. Ces producteurs sont classés en trois zones agro-climatiques qui correspondent à une certaine logique de production laitière.

Ensuite, nous avons soumis un autre questionnaire (annexe 2) à tous les autres acteurs de la filière, qu'ils appartiennent au secteur traditionnel ou moderne, c'est à dire les transformateurs industriels (au nombre de trois), les transformateurs artisanaux (au nombre de trois), les vendeurs à bicyclette (deux), les supermarchés et les transporteurs.

De plus, les centres de collecte de tout le district ont été interrogés, excepté un (Biharwe) pour lequel le responsable n'a pas voulu répondre. Cependant ces centres ne sont pas présents dans tous les sub-counties. Aussi afin d'avoir un panel le plus large possible, mon choix a été de réaliser un échantillon raisonné dans les sub counties où il n'y a pas de centre de collecte. Deux fermiers étaient choisis au hasard dans le sub-county où aucun centre n'était recensé, pour leur soumettre le questionnaire exploitant et dans le but d'explicitier l'absence de centre et de comprendre la dynamique laitière dans la zone par rapport aux autres zones. Toutefois, il fallait que le fermier possède un troupeau suffisamment important, pour que la production de lait soit conséquente et permette l'observation de la commercialisation possible sans centre de collecte. Le choix des exploitations a donc été basé sur le hasard avec juste un critère de nombre d'animaux à respecter. Au total 63 exploitants ont été interviewés (18 pour la zone pastorale, 19 pour la zone agro-pastorale et 25 pour la zone agricole), 20 centres de collecte, 3 transformateurs traditionnels (et non pas informels car ils vendent leurs produits à des distributeurs formels), 6 coolers, 4 transformateurs modernes et 5 distributeurs.

Cette étude approfondie auprès des différents acteurs intervenant dans la filière traditionnelle et formelle, identifiés progressivement en partant des producteurs, a pu être réalisée grâce aux divers questionnaires soumis. Les questionnaires sont basés sur des questions ouvertes et fermées, c'est à dire permettant des réponses déterminées ou des réponses libres. Une grande place a été laissée à la discussion afin de pouvoir saisir tous les points de vue et les commentaires

de tous les acteurs. Le questionnaire exploitant (annexe 15) est constitué de 5 volets avec en premier lieu l'approche de la structure de l'exploitation, les caractéristiques du chef de ménage, les prix et les modes de vente du lait, les coûts de production et les problèmes rencontrés lors de la production et de la vente.

Pour le questionnaire des autres acteurs de la filière (annexe 16) six volets sont abordés. On retrouve les mêmes sujets que pour les exploitants c'est à dire l'identification de l'acteur et de son rôle, les prix, les quantités, les coûts et les problèmes d'approvisionnement et de vente, mais en plus sont évoqués les fournisseurs.

En ce qui concerne les flux laitiers vers la capitale, il a fallu trouver un moyen de calculer le nombre de litres de lait allant vers la capitale, sans directement poser de questions aux intéressés. En effet, dans un pays comme l'Ouganda, la crainte du gouvernement et des représailles, ainsi que celle de la concurrence extérieure restent très présentes. Aussi durant quatre jours (lundi, mercredi, vendredi et samedi) , installée dans une voiture, stationnée aux abords d'énormes ralentisseurs, et assistée de trois personnes, nous avons relevé le nombre de véhicules transportant du lait, leurs plaques d'immatriculation (pour vérifier si le transport est occasionnel ou quotidien) et compté le nombre de jerry-can contenus dans les véhicules afin de déterminer le nombre de litres de lait « informels » acheminés quotidiennement vers la capitale.

# **ETUDE PRIMAIRE DE LA FILERE**



## **II- ETUDE PRIMAIRE DE LA FILIERE LAITIERE**

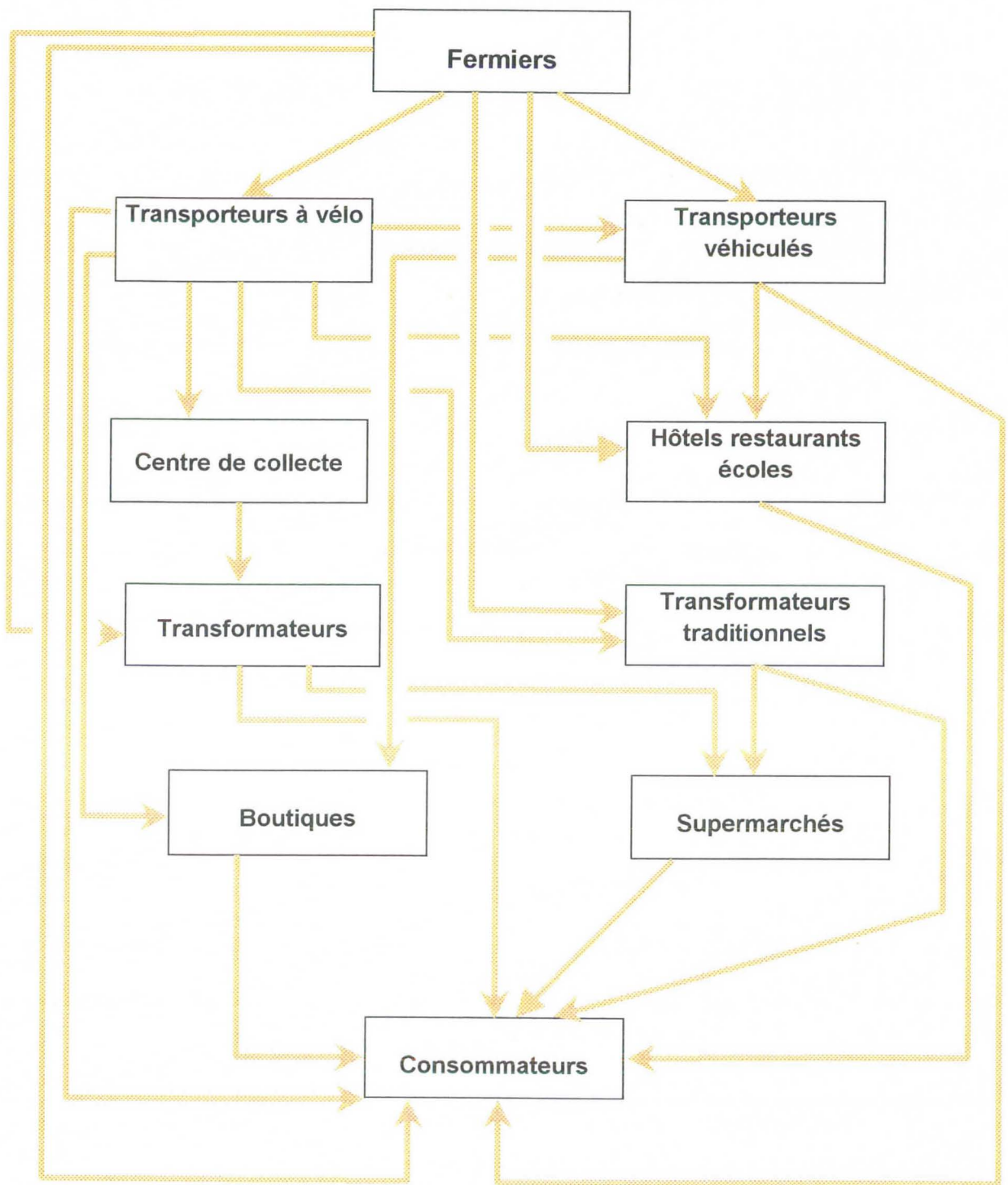
### **II-1-DELIMITATION DES ACTEURS DE LA FILIERE**

#### **II-1-1- Identification des acteurs et leur rôle dans le système (schéma 1)**

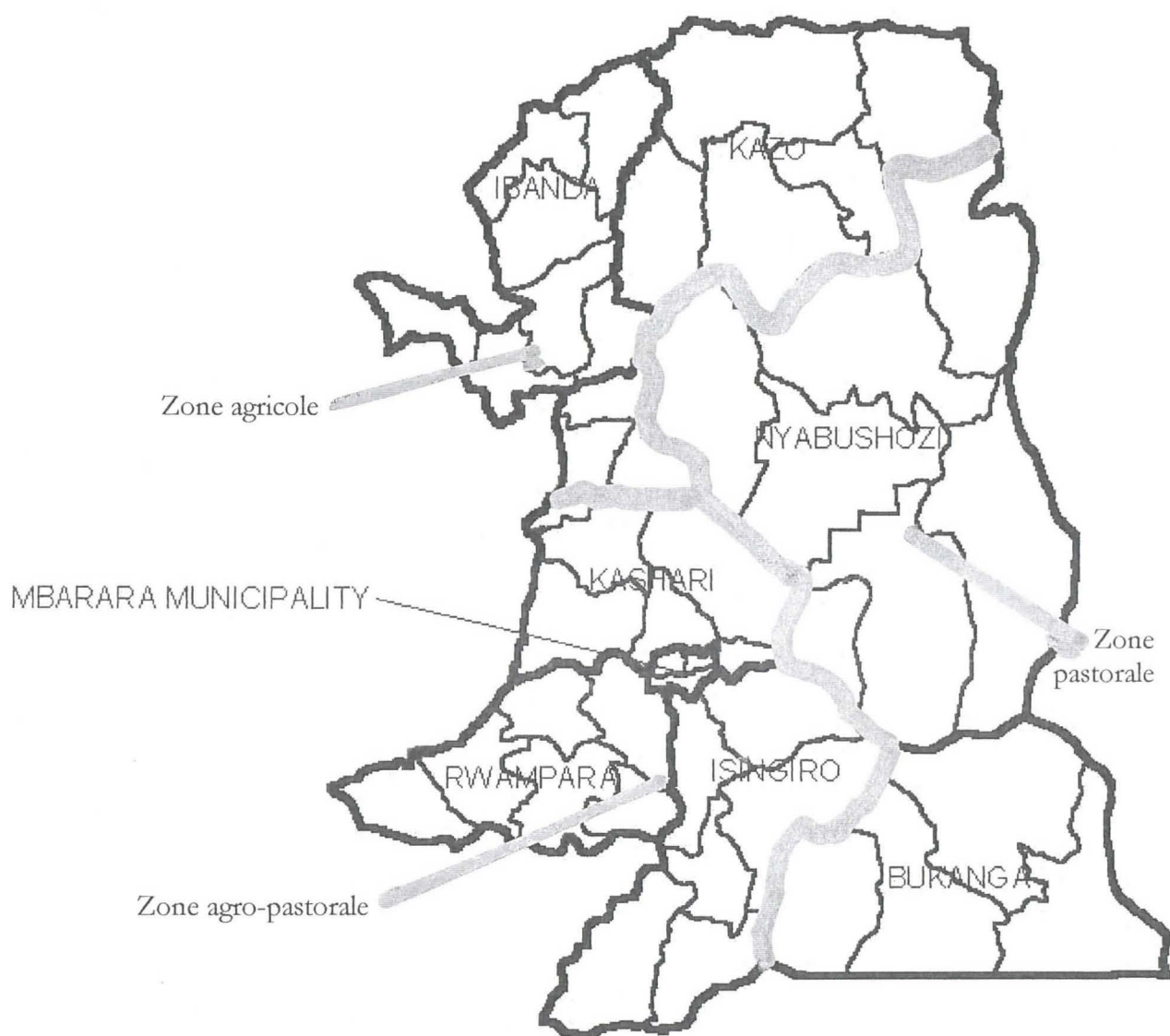
##### **II-1-1-1-Les producteurs laitiers**

Les producteurs de lait sont généralement des fermiers qui appartiennent à l'une des trois zones citées : agricole, pastorale et agro-pastorale. L'appartenance des exploitants à l'une des trois zones a été réalisée selon un découpage agro-climatique du district (carte 6). L'analyse des modes de fonctionnement et des stratégies des exploitants est conduite par zone. En effet, l'étude précédente sur le diagnostic (Dabusti et al) a montré une forte différenciation régionale des modes de fonctionnement selon les zones agro-climatiques que ce soit au niveau de la composition du troupeau (génétique et taille), que les conditions naturelles.

En ce qui concerne la zone pastorale, constituée des counties de Nyabushozi et du Bukanga, on remarque que la majorité des élevages est constituée de vaches Ankole (graphique 1- annexe 1) bien que certains éleveurs commencent à s'intéresser aux croisées. Cependant les croisées représentent toujours une minorité dans le troupeau. Les quantités de lait collectées (graphique 2- annexe 2) sont très faibles en saison sèche et un peu plus importante en saison des pluies, mais elles restent en moyenne inférieures aux deux autres zones. En effet, en zone pastorale les moyennes des litres collectés en saison sèche sont de 19,75 litres par jour et en saison des pluies de 37,65 litres par jour. Si l'on compare avec les deux autres zones, en zone agricole les moyennes des litres sont de 33,4 litres par jour en saison sèche et 48,02 litres par jour en saison des pluies et en zone agro-pastorale de 28,9 litres par jour en saison sèche et de 52, 39 litres par jour en saison des pluies. Cela peut s'expliquer par les problèmes liés à la disponibilité et à la qualité des pâturages en saison sèche (photos 1 et 2) et par conséquent les vaches produisent moins de lait (mais aussi la génétique). En outre, la part du lait autoconsommé est aussi importante que les quantités vendues (graphique 3- annexe 3). Ce phénomène peut être explicité par le fait que la majorité des éleveurs de la zone soient des Bahima, l'une des tribus majoritaires du district et que dans la culture de cette ethnie la consommation de lait est importante et



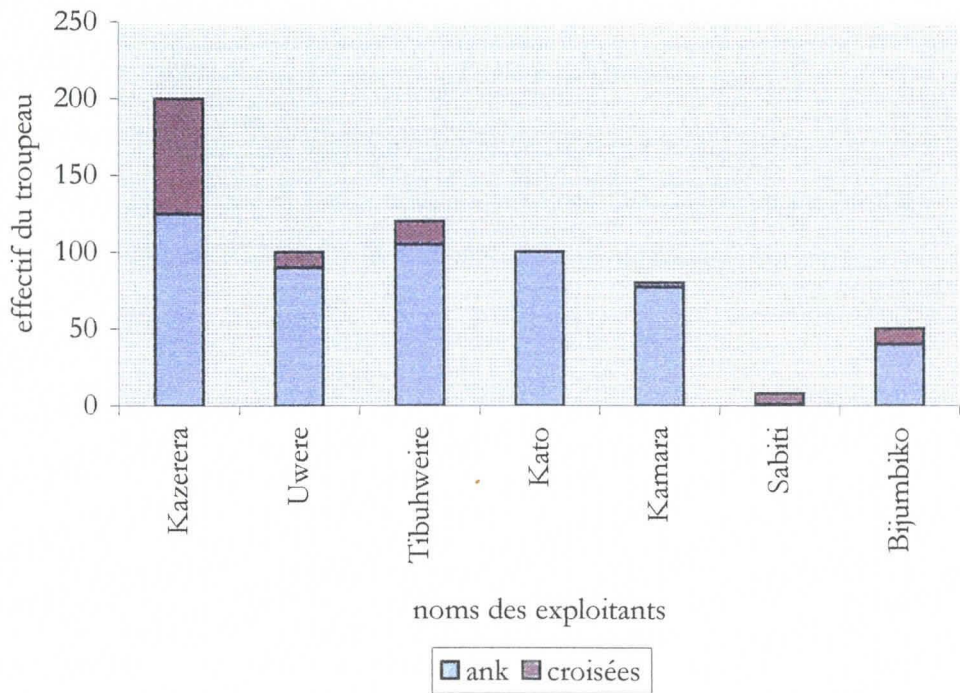
**Schéma 1** Graphique des acteurs de la filière



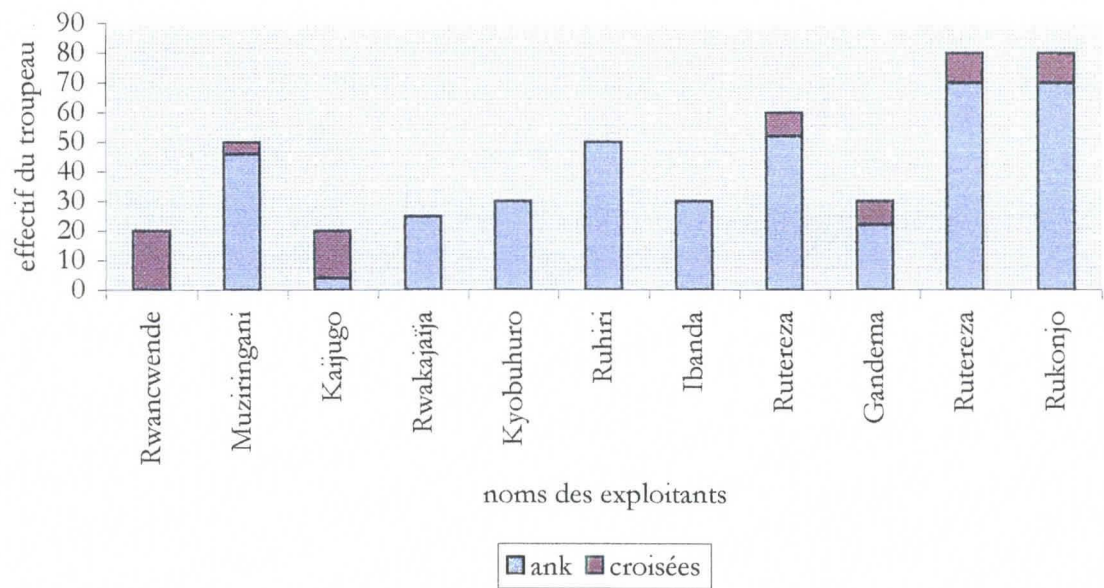
**Carte 6 Les trois zones du district d'Mbarara**



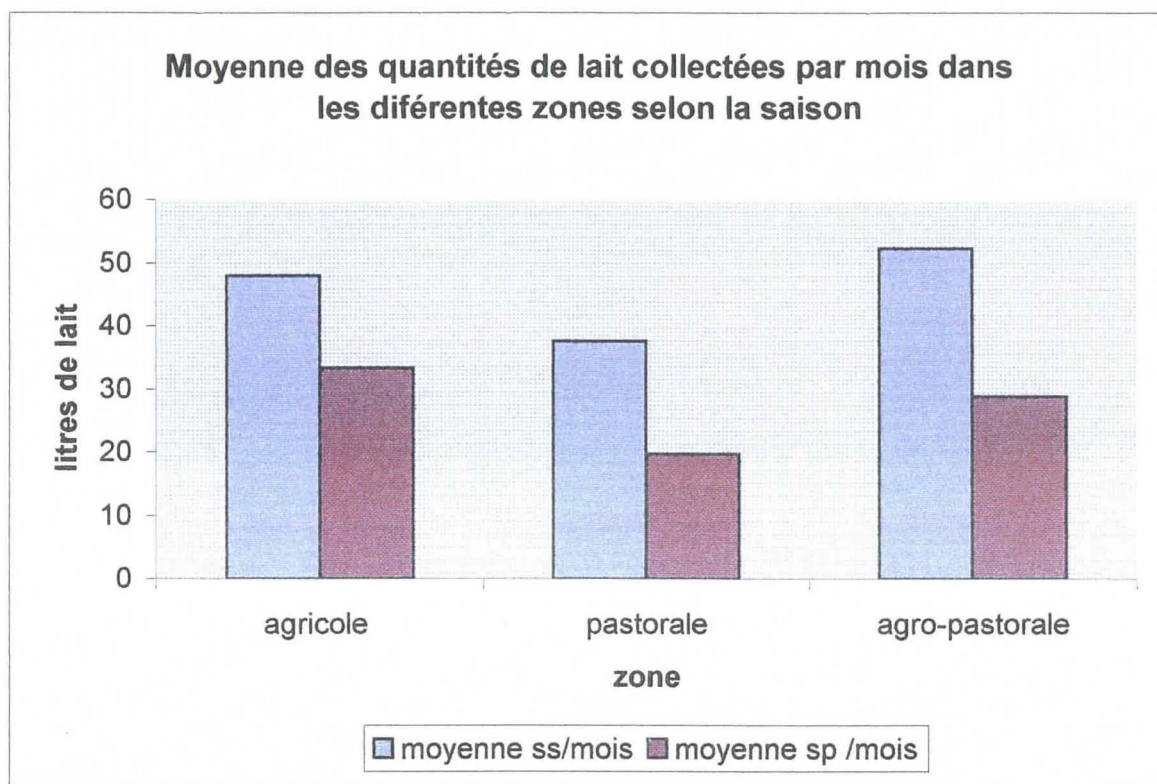
Répartition des races dans le cheptel du county de Bukanga



Répartition des races dans le cheptel du county de Nyabushozi



Graphique 1



Graphique 2



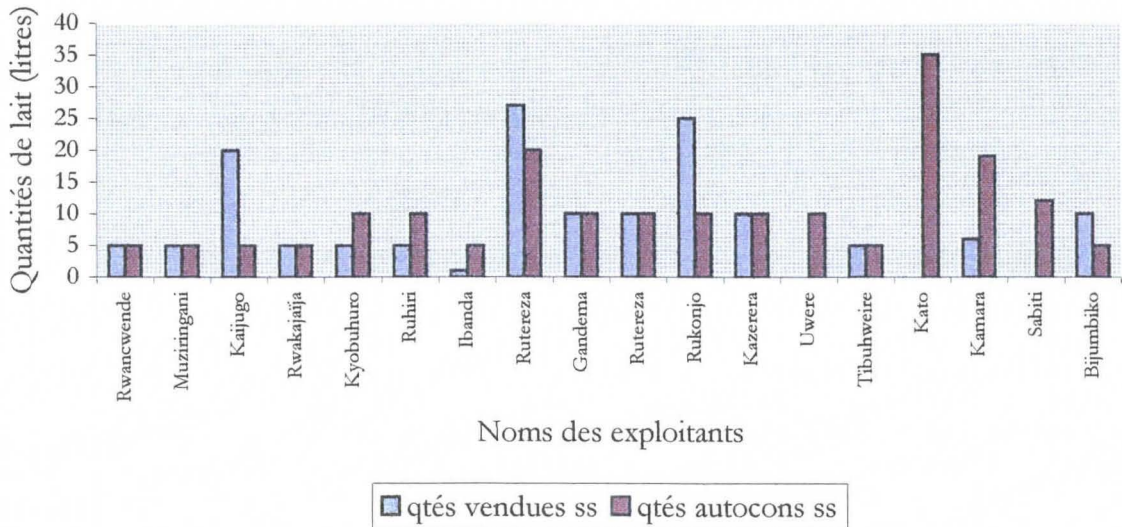
Photo 1



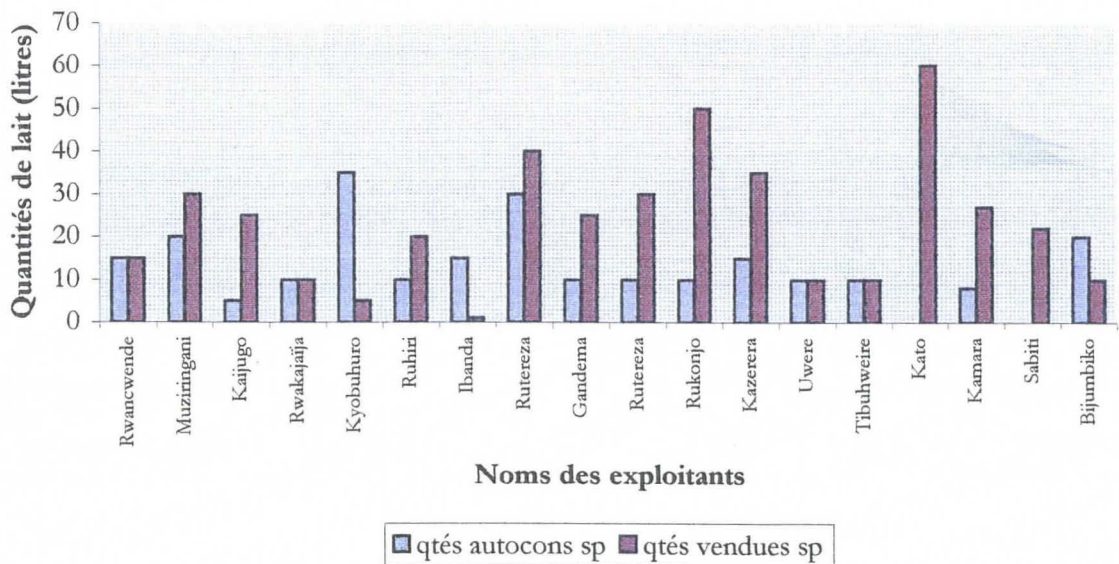
Photo 2



### Répartition entre la vente et l'autoconsommation de lait dans la zone pastorale en saison sèche

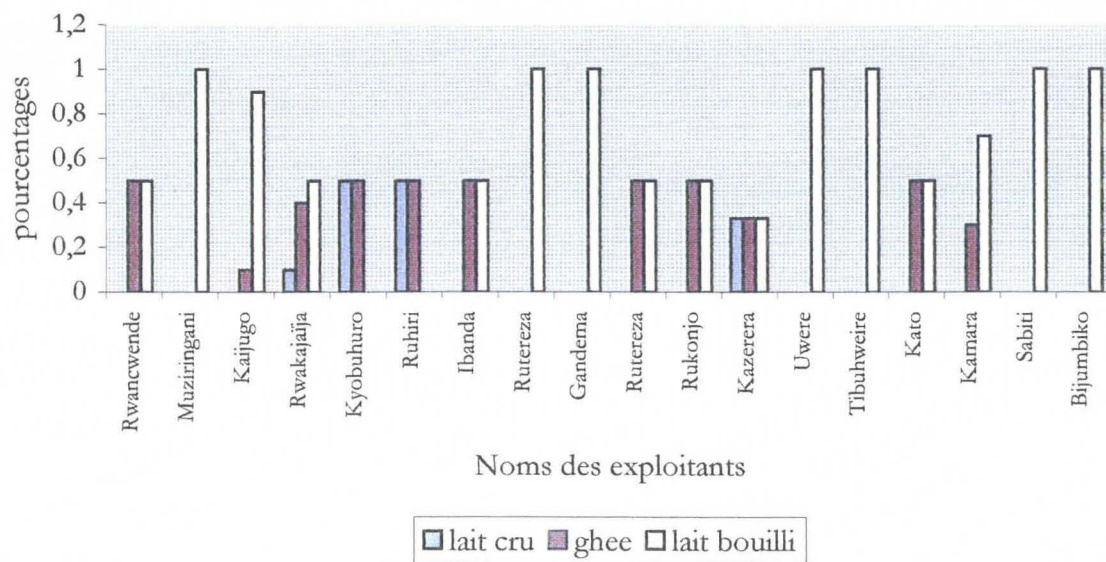


### Répartition entre la vente et l'autoconsommation de lait dans la zone pastorale en saison des pluies



Graphique 3

Types de consommation des exploitants de la zone pastorale



Graphique 4

Fabrication locale du ghee



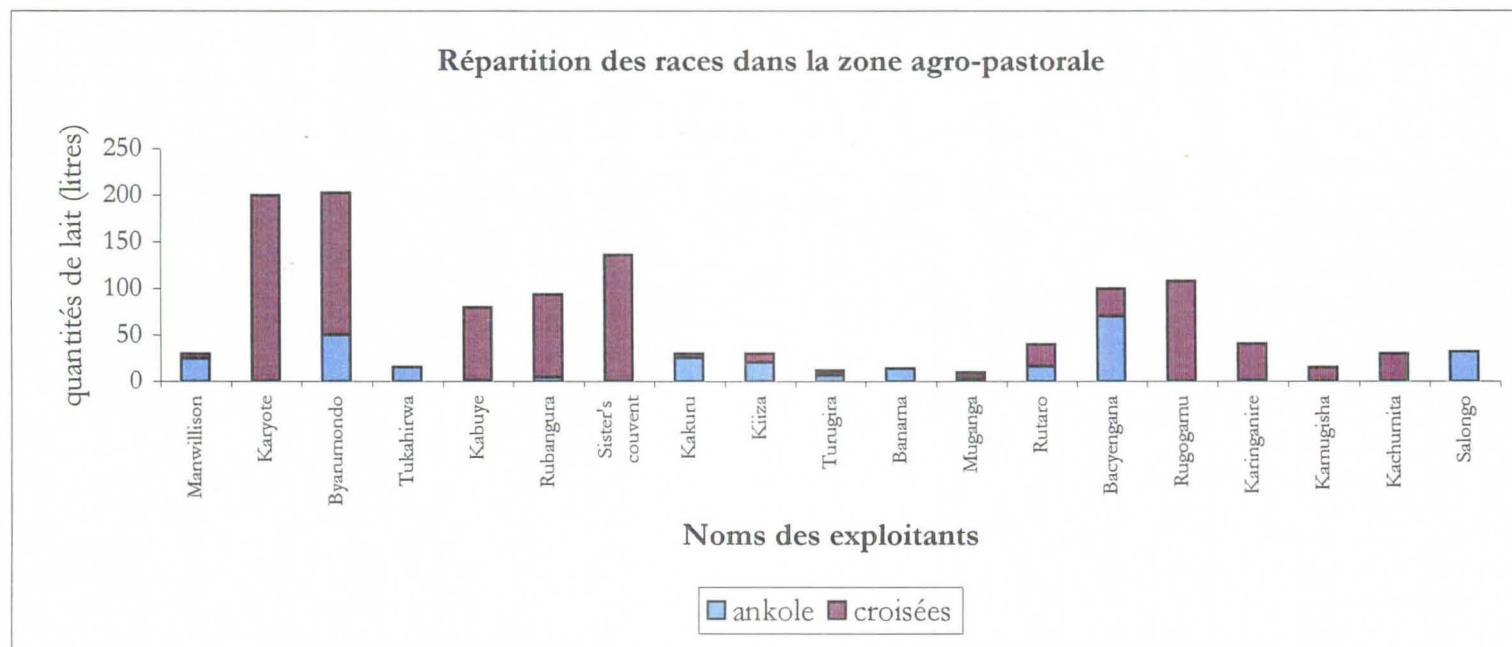
Photo 3



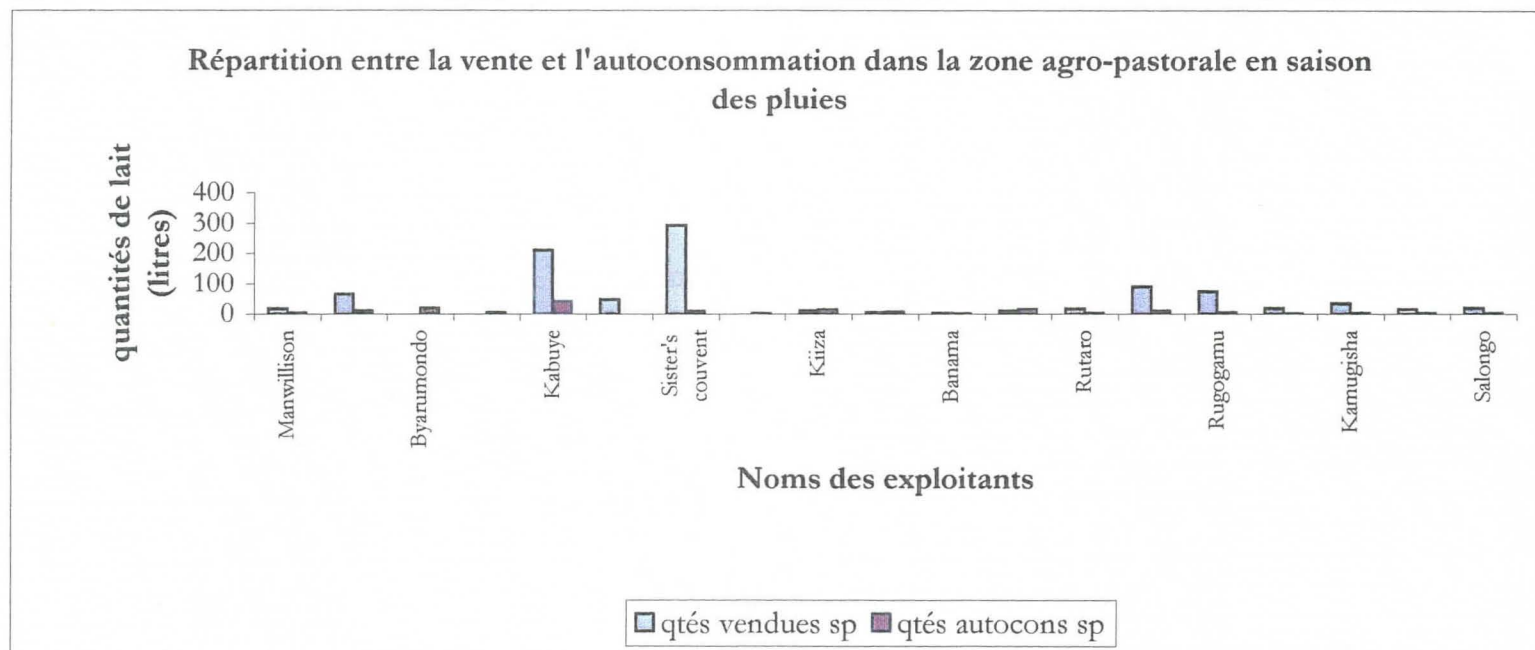
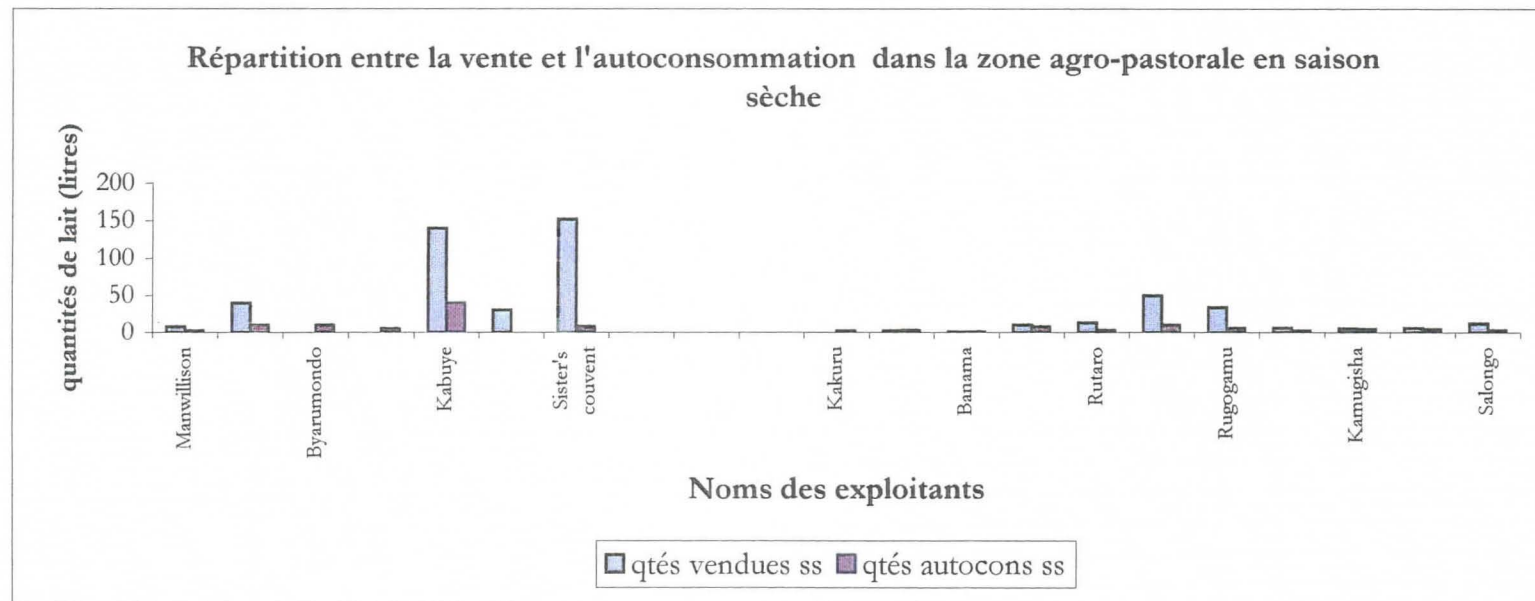
habituelle. On peut aussi constater que la consommation de lait ne se fait pas seulement sous la forme de lait bouilli mais aussi sous la forme de ghee (photo 3), par rapport aux autres zones qui ne consomment presque exclusivement que du lait bouilli. En effet, la proportion de familles consommant le lait sous forme de ghee (graphique 4- annexe 4) est la plus élevée dans la zone par comparaison aux deux autres. La vente du lait se fait en grande partie directement au consommateur (voisins) ou indirectement à des hôtels. L'utilisation du circuit moderne c'est à dire la vente au centre de collecte n'est pas le principal débouché. Elle représente seulement 22% des ventes. Les moyens de transport et de conditionnement sont tous les mêmes: vélo et jerry-can. Le transport du lait est assuré par des employés payés par l'éleveur dans la majorité des cas. Cela peut s'expliquer par le fait que cette zone est la plus pauvre des trois et que les revenus tirés du lait ne suffisent pas encore à améliorer ces moyens.

Dans la zone agro-pastorale, les troupeaux des éleveurs (graphique 5- annexe 5) sont très hétérogènes avec un mélange de vaches Ankole pures et de vaches croisées frisonnes. Les quantités de lait collectées sont en moyenne de 28.9 litres par jour en saison sèche et de 52.39 litres par jour en saison des pluies. Cette différence de production s'explique par le fait que dans cette zone les pâturages sont de bien meilleure qualité et en quantités plus importantes en saison sèche que dans la zone pastorale. De plus en saison des pluies la collecte est bonne et même meilleure que celle de la zone agricole car l'élevage reste une priorité par rapport à la troisième zone, pour laquelle l'élevage n'est que secondaire. Le lait reste autoconsommé mais son pourcentage reste plus faible par rapport aux ventes (graphique 6 – annexe 6). Le lait est toujours vendu directement aux consommateurs mais on remarque une tendance croissante vers la vente au centre de collecte. Dans cette zone, les exploitants utilisent toujours les vélos mais par contre on se rend compte que les jerry-can sont petit à petit remplacés par les bidons métalliques. Ces bidons permettent le transport de plus grandes quantités de lait et une meilleure hygiène pour le lait.

Enfin dans la zone agricole, malgré le fait que l'élevage soit considéré comme secondaire par les exploitants, la présence de pâturages de bonne qualité et des ressources agricoles réinvesties dans l'élevage, sous forme d'une meilleure alimentation pour les animaux (photo 4 et 5), la productivité laitière est très importante. Les troupeaux ne sont pas plus grands que dans les autres zones mais ils sont composés en grande majorité par des croisées frisonnes (graphique 7- annexe 7). Les rendements étant meilleurs, la part commercialisée est plus importante sans compter le fait que dans cette zone les quantités consommées sont moindres (graphique 8-



Graphique 5



Graphique 6



Qualité des pâturages dans la zone agricole en saison sèche



Photo 4

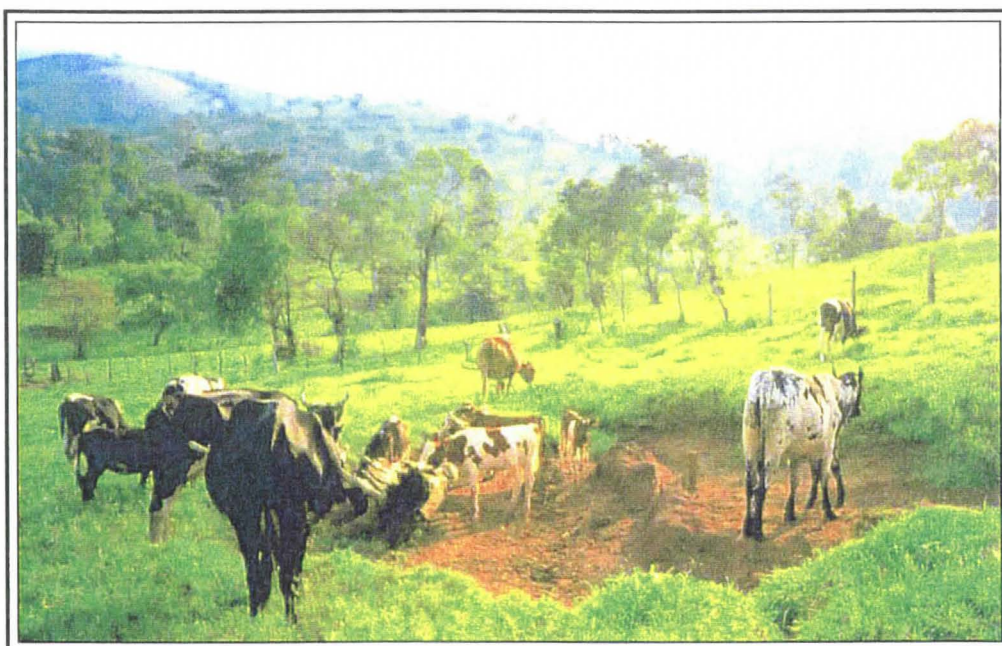
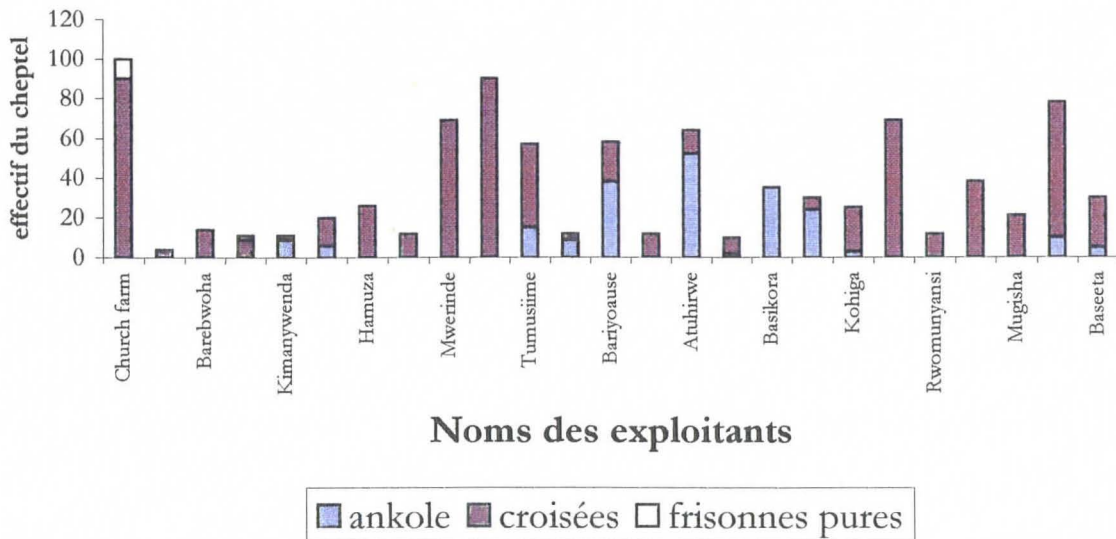


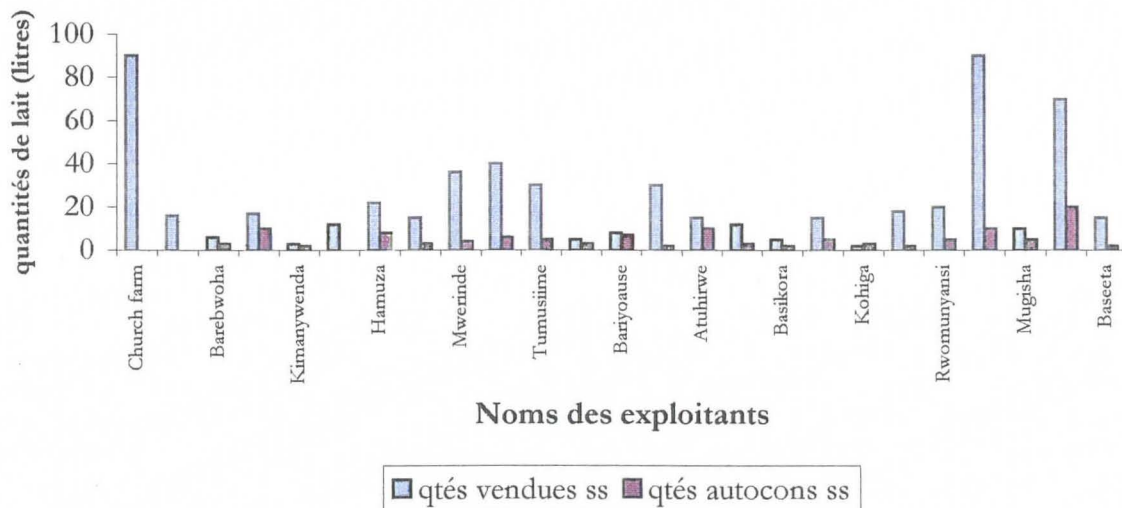
Photo 5

## Répartition des races dans la zone agricole

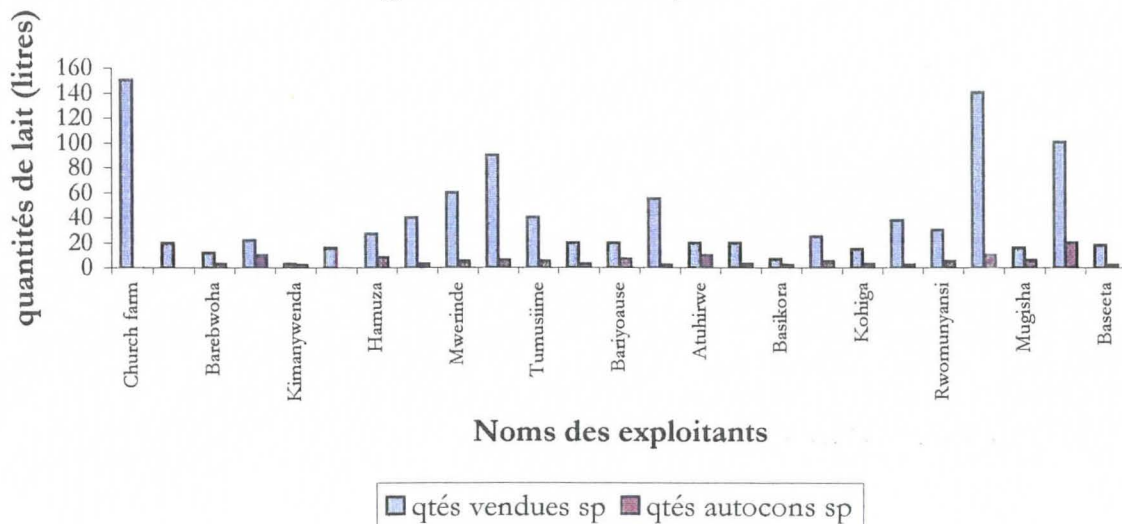


Graphiques 8

## Répartition entre la vente et l'autoconsommation dans la zone agricole en saison sèche



## Répartition entre la vente et l'autoconsommation dans la zone agricole en saison des pluies





annexe 8). Ils utilisent aussi plus de bidons métalliques que les autres zones et sont plus souvent détenteurs de revenus autres que ceux agricoles, qui leur permettent parfois d'investir dans la location d'un véhicule qui va servir à la livraison de leur lait. Cependant la plus grande partie des livraisons s'effectue encore avec des vélos. Ces exploitants vendent en grande majorité à des centres de collecte bien qu'ils utilisent quand même toujours le circuit traditionnel.

Le problème majeur de tous ces éleveurs reste la forte saisonnalité qui influe sur la production laitière de leur exploitation, mais aussi les conditions climatiques de leur zone d'appartenance qui modifie aussi la production. De plus, ces éleveurs sont souvent éparpillés spatialement et cela rend difficile leur regroupement au niveau d'associations.

Les contraintes et les opportunités de production sont liées à l'environnement physique ainsi qu'aux moyens de fonctionnement de l'exploitation. Les stratégies des acteurs sont de maximiser la vente une fois l'autoconsommation satisfaite et ce afin d'éviter les pertes de lait. Quelle que soit la zone dont fait partie le producteur, chacun apporte sa contribution plus ou moins importante à l'approvisionnement du marché régional et national. Mais face à un marché laitier qui se déstabilise, on voit apparaître de nouveaux comportements.

La diversification est l'une des stratégies des producteurs, qui pour faire face à des crises financières passagères, ont préféré investir dans des cultures de rente permettant l'étalement des revenus sur l'année. Ce mécanisme d'adaptation est mis en œuvre pour permettre la constitution d'un capital, épargné ou réinvesti .

L'un des plus gros problèmes des fermiers est de faire face aux frais de scolarité des enfants. On assiste alors à un phénomène de décapitalisation avec la vente de bétail en général tous les trois mois pour régler les frais scolaires.

De plus en plus, les fermiers se regroupent en associations pour faire entendre leur voix ou créent des coopératives pour pouvoir vendre de plus grandes quantités de lait en une seule fois et ainsi abaisser les coûts de transport et avoir un pouvoir de décision plus important en ce qui concerne le prix. Ainsi malgré l'éloignement géographique leur poids est plus important dans la filière et cela leur permet aussi de réduire leurs pertes. Ils cherchent aussi des débouchés directs qui assurent un prix satisfaisant. En se fédérant de cette façon ils facilitent leur accès à des instruments tels les intrants ou les micro-crédits.



## Transporteur à vélo

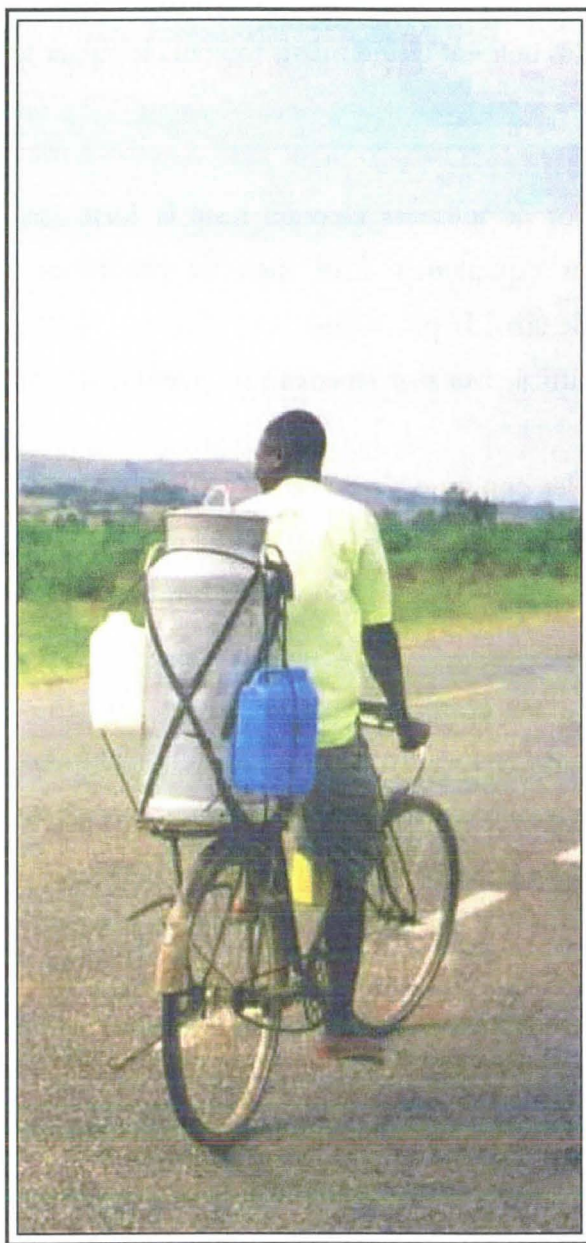


Photo 6

Des associations, telle que la coopérative des producteurs de Kabale, permettent ainsi d'assurer un débouché permanent pour les producteurs membres. De plus, les prix d'achat sont fixés lors d'assemblées générales et les fermiers peuvent attaquer la coopérative en justice si les conventions ne sont pas respectées.

## II-1-1-2- Les transporteurs

### a /Les transporteurs à vélo (photo 6)

En Ouganda, la plupart des transporteurs de lait sont des personnes qui circulent à bicyclette. Ces personnes sont de deux types: soit des employés payés au mois ou aux litres transportés par un exploitant, soit des indépendants qui achètent le lait à la ferme.

Dans le premier cas, les employés viennent tous les jours (matin et soir) chercher la traite et la transportent au centre de collecte, au point de collecte (cf. différence entre point et centre au II-1-1-4-), à la boutique ou le vendent directement aux consommateurs. Il est très rare qu'une combinaison des deux soit assurée par le transporteur en raison du temps de transport et d'attente à chaque destination. Ces transporteurs sont donc spécialisés et si l'exploitant veut livrer dans deux lieux différents, il se doit d'avoir deux employés.

Dans le deuxième cas, le transporteur vient une à deux fois par jour et peut acheter le lait au comptant à l'exploitant ou le régler à la fin de la semaine, selon le type de contrat avec l'éleveur (contrat toujours oral). Le fermier détermine toujours l'acheteur. Cependant deux cas de figure sont alors possibles :

⇒ Premièrement si le lait est acheté au comptant celui ci devient la propriété du transporteur qui décide alors de sa destination. En général il peut le vendre directement au consommateur ou l'amener dans un hôtel avec qui il a un contrat, dans un centre de collecte ou dans une boutique vendant du lait cru.

⇒ Le deuxième cas est le même cheminement, à l'exception faite que le lait reste la propriété de l'éleveur. Et un problème se pose alors au fermier quand ce lait est refusé certains jours par la personne qui normalement l'achète, connu ou non par l'éleveur. Cette situation est fréquente en saison des pluies quand il y a surproduction de lait dans la région. A ce moment le transporteur ramène le lait chez l'éleveur. Celui-ci se retrouve alors avec un surplus de lait pour la journée et dans ce cas le consomme, le donne aux animaux ou plus couramment le jette.

En général, le transport se fait dans des jerry-can de 20 litres ou des bidons métalliques de 50 litres, voire plus rarement dans des bidons en plastique de 48 litres. Le transport se fait le matin ou le matin et le soir. Ces récipients appartiennent tous aux éleveurs.

b /Les transporteurs véhiculés (photos 7 et 8)

Ces transporteurs sont souvent équipés de pick-up ou de petits camions sur lesquels ils installent des jerry-can ou des bidons. Ils amènent le lait directement aux boutiques de vente du lait cru ou à la capitale où le lait est aussi revendu à des boutiques. L'aller retour est effectué dans la journée. Ces transporteurs achètent le lait aux éleveurs le matin et en général possède un réseau de fournisseurs fixes. Ils peuvent soit venir chercher le lait directement à la ferme soit le récupérer au niveau des points de collecte. C'est alors avec le transporteur à vélo que le contact se fait. Après une observation minutieuse des transferts de lait vers la capitale, il apparaît qu'en saison sèche une moyenne de 51172,50 litres de lait est transportée quotidiennement de Mbarara à Kampala où le lait est chauffé avant d'être vendu aux coolers (dans des conditions d'hygiène très pauvres) (photo 9). Il est donc facilement envisageable qu'en saison des pluies, ce total augmente considérablement, si l'on considère qu'en moyenne la production est multipliée par un facteur 1,5 entre la saison sèche et la saison des pluies. En effet, la demande est très importante durant la saison des pluies.

Ces transporteurs véhiculés peuvent aussi être loués par des industriels pour faciliter et accélérer le ramassage de la matière première. Le type de contrat reste toujours oral car les contrats écrits sont très rares. Certaines industries, comme la Country Taste ou la GBK par exemple, utilisent ce type de ramassage. Ces transporteurs vérifient toujours la qualité de la marchandise avant de l'emmener, par des tests organoleptiques et l'utilisation de lactomètres. Toutefois si un problème survient lors de la livraison du produit, ceux ci ramènent le lait le lendemain au producteur et cette quantité de lait ne lui sera pas payée.

Les transporteurs peuvent diriger d'autres activités commerciales (transport du matooke, transport de personnes) comme être juste des prestataires de service.

Pour faire face à la demande en lait du secteur traditionnel, certains n'ont pas hésité à investir dans un véhicule. Cet outil ainsi acquis permet l'accumulation d'un capital et ce grâce aux ressources obtenues lors du transport du lait. Ils emploient deux types de stratégies : l'une d'achat auprès des exploitants et l'autre de vente auprès de leurs clients.



## Transporteurs véhiculés

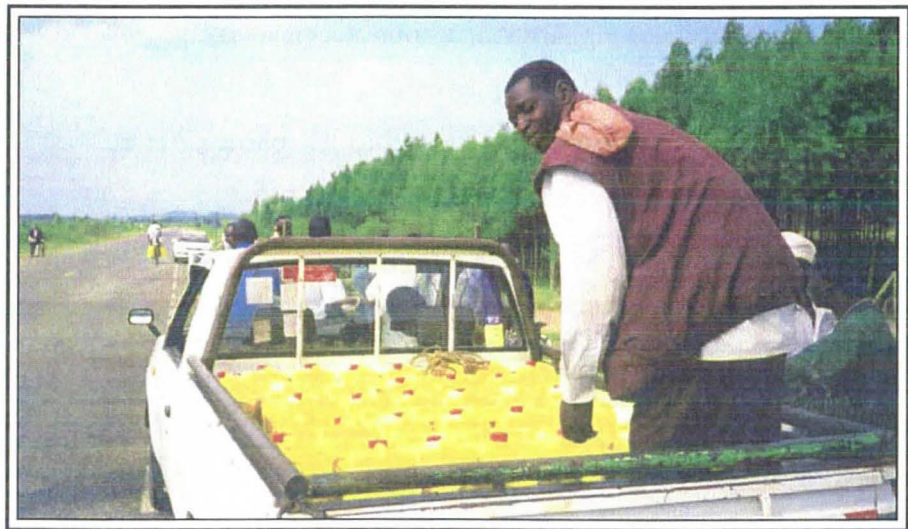
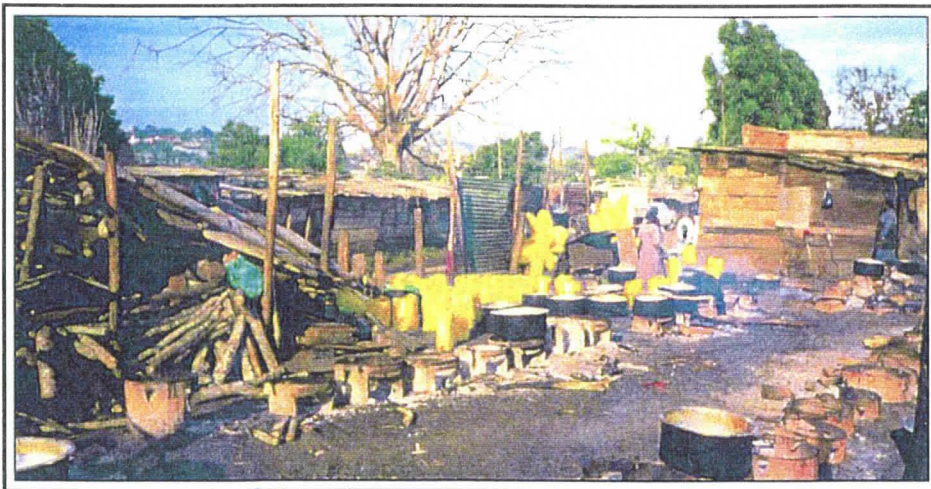
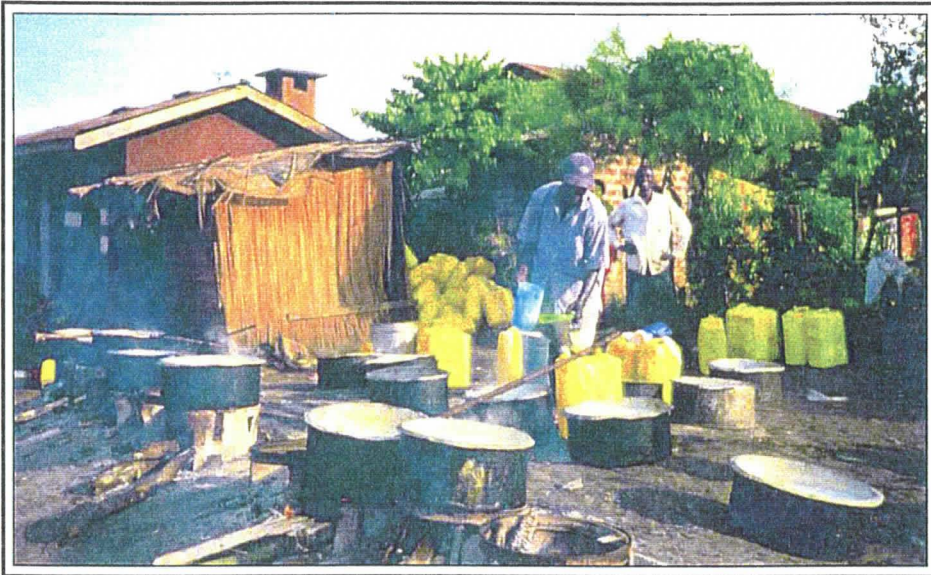


Photo 7



Photo 8

Marché de lait à Kampala





Cooler

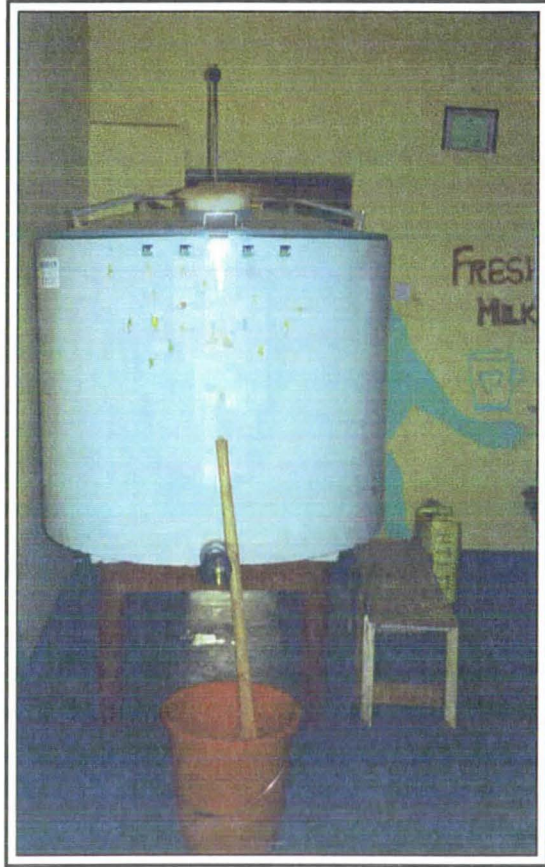


Photo 10

Centre de collecte

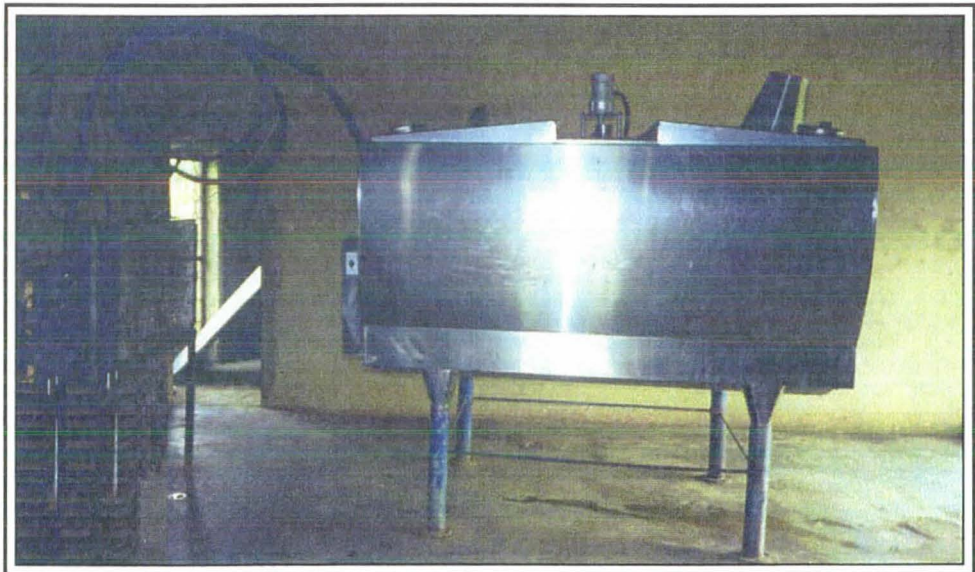


Photo 11



### II-1-1-3- Les boutiques de revente du lait cru ou "cooler" (photo 10)

Malgré l'interdiction existante de vente du lait cru par la loi « Public Health act », de 1962, de nombreuses boutiques pratiquent la vente de lait cru au consommateur de façon tout à fait "légale". En effet, ces boutiques ne peuvent toutefois pas être considérées comme en infraction, puisque régulièrement des gens travaillant pour le gouvernement viennent pour le paiement de la licence du commerce. Dans ces boutiques, on trouve des coolers c'est à dire des grands réfrigérateurs qui conservent le lait à une température de 3 à 5°C. Ces boutiques peuvent se fournir directement chez l'exploitant ou auprès d'un transporteur qui se rend à l'un des points de collecte et achète un nombre défini de litres de lait (le nombre de litres de lait est fixé par le propriétaire de la boutique) selon l'état du marché. Les fournisseurs (fermiers) des coolers varient tous les jours. En effet, l'acheteur fixe les prix au jour le jour et ne peut donc être certain que l'exploitant voudra vendre son lait au prix déterminé. On retrouve donc aux abords des points de collecte des transporteurs faisant la queue pour être sûr de pouvoir vendre le lait du fermier pour qui il travaille parmi les premiers et au prix désiré par l'exploitant.

En général, on retrouve ces boutiques de vente idéalement situés dans la ville et en particulier aux abords des parkings de transport en commun, sur les grandes routes ou dans les rues très fréquentées.

### II-1-1-4- Centres et points de collecte (photo 11)

Les points de collecte sont des stations prédéfinies par une entente mutuelle entre les acheteurs et les exploitants. Ce sont des lieux généralement situés sur le bord des routes principales de chaque county, avec un accès facilité pour les transporteurs à vélo. Les distances par rapport aux exploitations sont très variables et l'on retrouve des fermes situées à 5 minutes comme des fermes situées à plus d'une heure. Les points de collecte sont des bons procédés pour éviter une trop grande perte de temps au transport par vélo. Il n'a pas été possible d'interviewer beaucoup de ces points car ils ne sont pas si nombreux (selon les observations faites et les questions posées aux transporteurs à vélo) et de plus les transporteurs craignent toujours des représailles gouvernementales. Ces points de collecte sont donc informels. Aussi après de nombreuses explications nous avons réussi à convaincre une responsable d'un point de collecte pour l'usine Country Taste (qui en compte 3) de répondre à nos questions. Cette responsable collecte donc le lait de 24 exploitants permanents qui sont payés tous les 15 jours par la Country Taste. Mais les points de collecte sont rarement utilisés par les transformateurs modernes mais

Pick up



Photo 12

Transport réfrigéré du lait

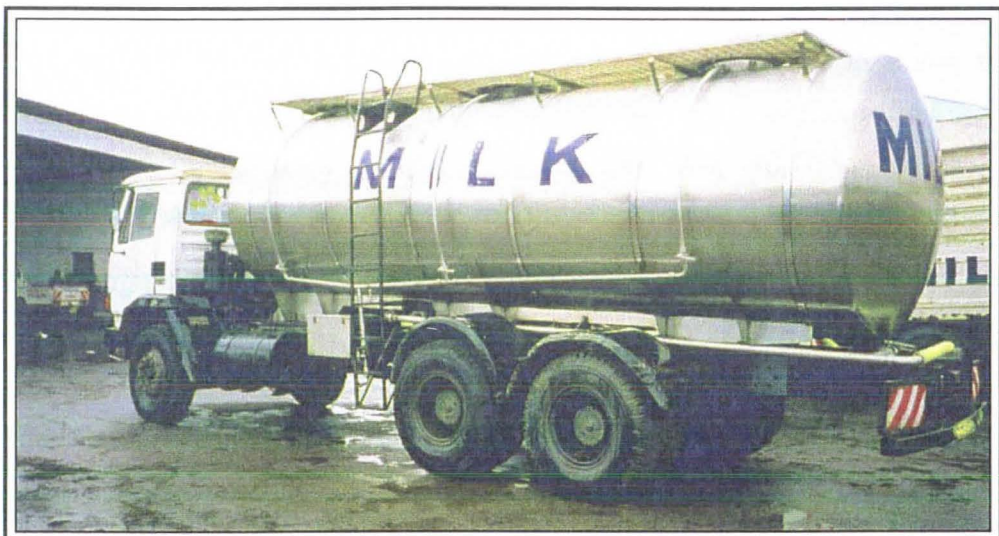


Photo 14



plutôt par le circuit traditionnel. Pour être certains que leur lait arrivera en bon état à la laiterie les fermiers louent un véhicule tous les jours (photo 12) pour amener leur lait du point de collecte à l'usine. Le fait de se regrouper permet de réduire les coûts de transport. Le lait est testé et transvasé dans des bidons en plastique appartenant à l'usine. De cette façon cela assure à l'usine une certaine hygiène puisque les bidons sont lavés quotidiennement à l'usine. Même si le lait était auparavant dans les bidons des fermiers quand il est testé on s'assure de sa qualité. De plus malgré le fait que différentes traites soient mélangées, il y a rarement des problèmes de contamination.

Les centres de collecte appartiennent aux usines (Dairy corporation et GBK) et ils sont situés dans les zones où la production est plus ou moins importante. On en trouve dans beaucoup de sub-counties (15 pour la Dairy corporation et trois pour GBK) et de façon plus prononcée dans certaines zones du district (en particulier dans la zone agricole). Les quantités collectées sont variables d'un centre à l'autre, selon que les éleveurs du sub county fournissent beaucoup de lait ou pas. Aucune quantité n'est décidée à l'avance et le centre accepte la livraison de très peu de litres de lait (quelquefois juste 1 litre) jusqu'à des quantités qui peuvent être énormes (certains éleveurs livrant jusqu'à 250 litres dans la journée). Les centres permettent d'obtenir une proximité avec les exploitants et de cette façon d'éviter de trop longs trajets avec le lait dans les bidons exposés à une température trop chaude. Sur les 20 centres interviewés (sur les 21 présents dans le district), la même politique est appliquée. La collecte se fait deux fois par jour le matin et en fin d'après midi. Les règles d'hygiène sont les suivantes : seul le lait arrivant dans des bidons métalliques est accepté, à l'exception faite des petits producteurs pour lesquels on tolère des jerry-can à condition que celui-ci soit propre, c'est à dire lavé et non fermé par un sachet en plastique sale ou une banane entière. Ensuite le lait est soumis à divers tests : tests organoleptiques (première vérification de la qualité du lait), test à la resazurine (évaluation du nombre de micro-organismes présents dans le lait), test à l'éthanol à 80% ( pour voir s'il y a coagulation du lait , ce qui signifierait que le lait est acide ou pas) , test au lactomètre (pour juger de la densité du lait) et au thermomètre (pour vérifier si le lait n'a pas subi d'ajout d'eau préalablement bouillie), avant d'être réellement accepté. Ces centres n'établissent pas de contrats avec les producteurs mais tiennent des registres avec le nom de l'éleveur et le nombre de litres reçus. Sur un petit carnet les éleveurs possèdent les mêmes informations. Ensuite ils sont payés tous les 15 jours à la banque, située dans la ville principale de leur county. Le lait est alors conservé dans des réservoirs réfrigérés à 4°C en attendant son transfert. Tous les jours un camion



de la Dairy corporation (photo 14) vient récupérer le lait pour le transporter vers l'usine située à Mbarara. Il en est de même pour la GBK.

Quelquefois il arrive que les centres de collecte rejettent le lait d'un des éleveurs quand ils jugent que la qualité du lait n'est pas satisfaisante. L'éleveur ne livre donc rien ce jour là et ne sera pas payé. A ce moment, rien n'interdit au transporteur à vélo d'aller vendre la marchandise ailleurs (mais toujours pour l'éleveur). C'est ce qui se produit quelquefois et le transporteur peut s'il a le temps tenter de vendre le lait à des acheteurs qui pratiquent des tests moins nombreux et moins rigides.

#### II-1-1-5- Hôtels

En Ouganda ce qui est appelé hôtel n'est pas forcément un lieu d'hébergement mais peut être assimilé à un de nos restaurants. Dans ces établissements on retrouve de la vente de lait aux particuliers (voisins ou clients réguliers), sous forme bouillie ou yaourt. Comme pour les boutiques vendant du lait, celui-ci est conservé dans des réfrigérateurs dans l'attente d'être vendu.

#### II-1-1-6- Transformateurs

##### a /Transformateurs industriels ou modernes

En 1998, ceux ci étaient au nombre de 7 dans le district de Mbarara. Mais suite à la fermeture de trois d'entre eux, dont nous évoquerons les raisons plus loin, on se retrouve actuellement avec trois usines de transformation du lait à Mbarara et une filiale de la Dairy corporation, qui peut être considérée comme industrie laitière, mais localisée à Kampala car celle-ci achète 95% de son lait à Mbarara.

L'une de ces usines est celle de la Paramount Dairies, ouverte en 1993, qui transforme le lait en fromages. Elle utilise environ 20000 litres de lait par mois et possède 3 à 4 fournisseurs permanents qui sont des exploitants. Cette usine créée avec des capitaux propres est actuellement la seule de ce type dans le district et une des deux usines de fromages du pays. Elle fabrique des fromages de différents types tels le gouda, le cheddar, la mozzarella, le jack, le colby... Dans ce cas, les fournisseurs livrent directement à l'usine par l'intermédiaire de leurs transporteurs à vélo.

Ensuite on retrouve deux industries laitières privées qui stérilisent ou pasteurisent le lait : la GBK et Country Taste. Elle utilise toutes deux des quantités de lait différentes : 20000 litres

Cuve de stockage réfrigérée

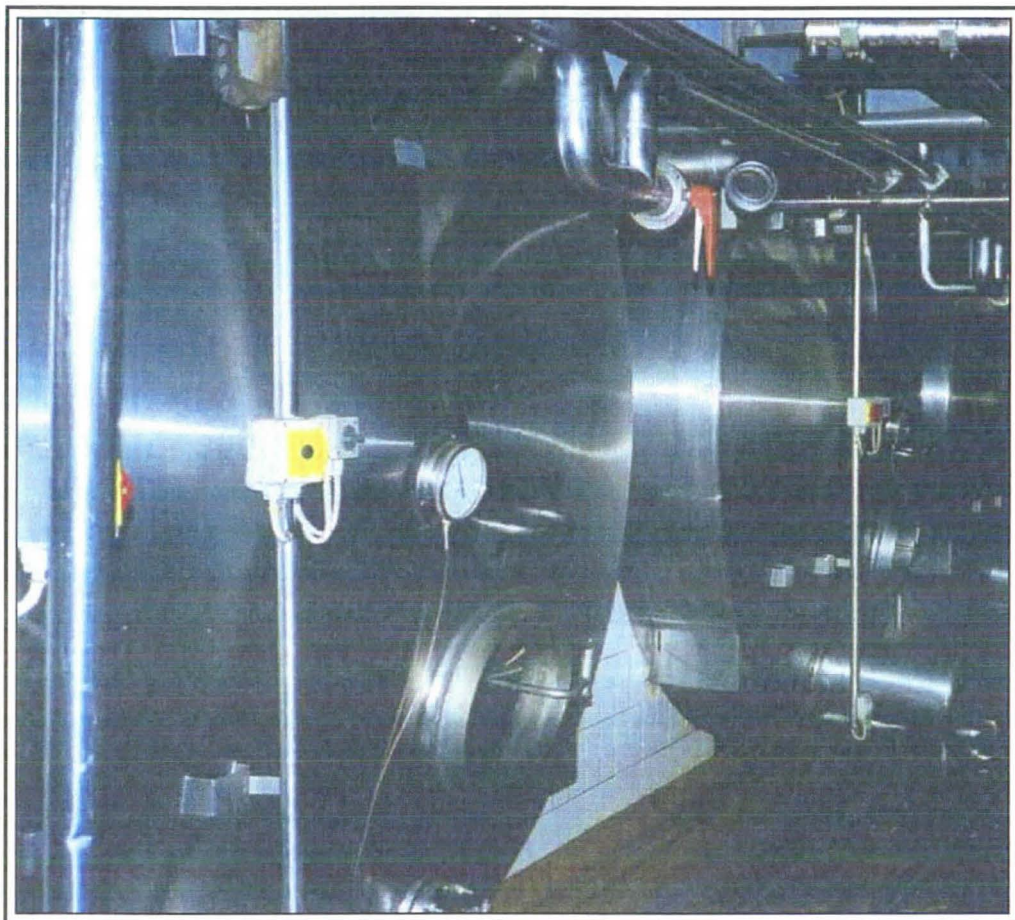


Photo 13

par mois en saison sèche et 30000 litres mensuels en saison des pluies pour la GBK et 10000 litres mensuels en saison sèche et 15000 litres par mois en saison des pluies pour Country Taste. Ce lait est ensuite traité puis vendu soit dans des conditionnements souples, de style berlingots, de 250 ml, 500 ml voire 1 litre ou en briques de 250 ml ou 500 ml. La Country taste fabrique aussi mais en très petites quantités et sur commande de certains clients importants du beurre et du ghee. Ces usines possèdent des fournisseurs permanents et d'autres irréguliers selon la saison, avec lesquels les entreprises ont des contrats qui stipulent les termes de paiement et les prix d'achat dans les deux cas. On retrouve alors deux cas pour la livraison du lait : soit les producteurs viennent amener la matière première à l'usine, soit ils l'amènent aux centres ou points de collecte. La majorité des fonds propres des ces usines sont des fonds privés.

Enfin la Dairy corporation qui est située à Kampala. Elle transforme le lait en produits variés : lait pasteurisé, lait UHT, lait écrémé, lait aromatisé, beurre, glace, yaourt et ghee. Elle collecte 95% de son lait à Mbarara, puis le transporte à Kampala où il est stocké dans des réservoirs réfrigérants (photo 13). Cette entreprise d'état crée en 1967 était il y a encore 10 ans la seule autorisée et ce jusqu'à la libéralisation du marché. Le lait vient donc des centres de collecte ou de livraison directe par les éleveurs à l'usine, mais cela reste un faible pourcentage. Le lait de cette usine est transféré vers la capitale dans des camions avec des réservoirs réfrigérés, qui circulent la nuit (uniquement pour cette usine). Les quantités moyennes de lait collectées quotidiennement par personne sont de 60 litres par jour en saison des pluies et de 40 litres par jour en saison sèche, avec en moyenne 1600 fournisseurs en saison des pluies et 800 fournisseurs en saison sèche. La totalité du lait collecté est transféré vers la capitale. Cependant en saison des pluies il y a rejet du lait si celui ci est en trop grande quantité car la demande est moins forte à cause très nombreuses disponibilités dans tout le district. Et en saison sèche la production est faible. Les usines ne travaillent donc jamais à pleine capacité.

Les transformateurs modernes veulent créer un maximum de valeur ajoutée tout en minimisant les risques et les coûts. Ainsi pour eux il est plus bénéfique de traiter de grands volumes de lait afin de diminuer les coûts. Mais les stratégies sont aussi de maintenir la production laitière à un niveau stable ce qui permet des investissements sur le long terme.

Cependant des problèmes de demande et de prix à la consommation sont à l'origine de faibles exploitations des capacités de transformation.



b /Transformateurs traditionnels

Les transformateurs du secteur « informel » (car ils ne paient pas de licence) achètent directement du lait à certains producteurs du district et le transforment ensuite en yaourt. Ce marché s'est développé considérablement ces dernières années. Deux causes majeurs peuvent l'expliquer : l'application de la loi interdisant la vente de lait cru et la meilleure conservation du lait sous forme de yaourt. C'est aussi une tradition culturelle de longue date puisque dans la culture des Bahima, l'une des ethnies Bantous, les enfants et les personnes âgées consommaient déjà le lait sous forme de yaourts fabriqués à la ferme. Nous avons pu rencontrer trois de ces acteurs qui ont tous déclaré avoir débuté après avoir pris conscience de l'importance du marché. Ils utilisent tous des quantités variables de lait (entre 50 litres et 300 litres par jour maximum selon la saison) et produisent entre 50 et 1000 yaourts, selon la saison. Ils vendent leur produit quotidiennement à des revendeurs généralement des supermarchés.

Si on assiste au dynamisme de ce secteur, c'est parce que cette économie dite parallèle, s'inscrit dans un réflexe de survie, c'est à dire comme un moyen légitime de lutter contre la pauvreté et dans un but lucratif pour faire face aux lacunes existantes dans le secteur moderne. Les transformateurs traditionnels créent ainsi de la valeur ajoutée et contrôlent un maillon de la chaîne.

Toutefois la stratégie primordiale se trouve au niveau des prix pratiqués par ces intermédiaires. Pour surpasser le secteur moderne, les prix sont toujours légèrement supérieurs à ceux pratiqués par le secteur dit « formel » au niveau des exploitants. C'est la concurrence sur le marché à partir des prix. Il y a aussi concurrence envers l'attribution des fournisseurs. En effet, ces transformateurs vont se fournir directement chez les exploitants ce qui évite à ces derniers des coûts de transport. Ceux-ci n'hésitent alors pas à vendre le lait à ces acheteurs pour diminuer leurs coûts et augmenter leurs marges. Et en ce qui concerne les consommateurs, ce secteur dit « informel » fournit des produits de qualité, en quantité et à un prix abordable.

On retrouve aussi dans les deux catégories des stratégies commerciales avec l'utilisation de publicités dans les journaux, à la radio et par prospectus.

## II-1-1-7- Distribution

Elle est assurée par une multitude de détaillants dont des supérettes et des petites boutiques de vente au détail qui vendent toutes sortes de produits laitiers allant du lait en brique aux glaces. Les gérants se fournissent aussi bien du côté des circuits modernes que des circuits traditionnels. Le secteur « informel » propose des produits différents et complémentaires de ceux du secteur « formel » et par conséquent permet d'atteindre un plus large public.

Pour répondre à la demande existante tant sur les yaourts que sur le lait, ils allient ventes du « secteur traditionnel » et ventes du « secteur moderne ». Cela leur permet de diminuer leurs risques sur deux marchés peu corrélés entre eux. De plus ils peuvent influencer sur les prix d'achat et les prix de revente. Ces acteurs veulent donc maximiser leurs ventes et répondre à la demande.

Le fonctionnement de la filière laitière en Ouganda résulte donc de la combinaison des stratégies individuelles des agents et de leurs actions. Dans la filière laitière en Ouganda les acteurs sont toujours en très grand nombre et cette multiplicité des intermédiaires (jusqu'à 5 intermédiaires de l'éleveur au consommateur) augmente les incertitudes. Toutefois la filière, qu'elle soit traditionnelle ou moderne, ne semble pas subir de conjugaison d'effets néfastes venant des acteurs, puisque tous ces intermédiaires ont des rôles bien définis et n'empiètent pas sur les créneaux des autres acteurs.

Carte 8





## **II-1-2- REPRESENTATION DES FLUX LAITIERS TRADITIONNELS ET MODERNES DU DISTRICT DESTINES A LA CAPITALE**

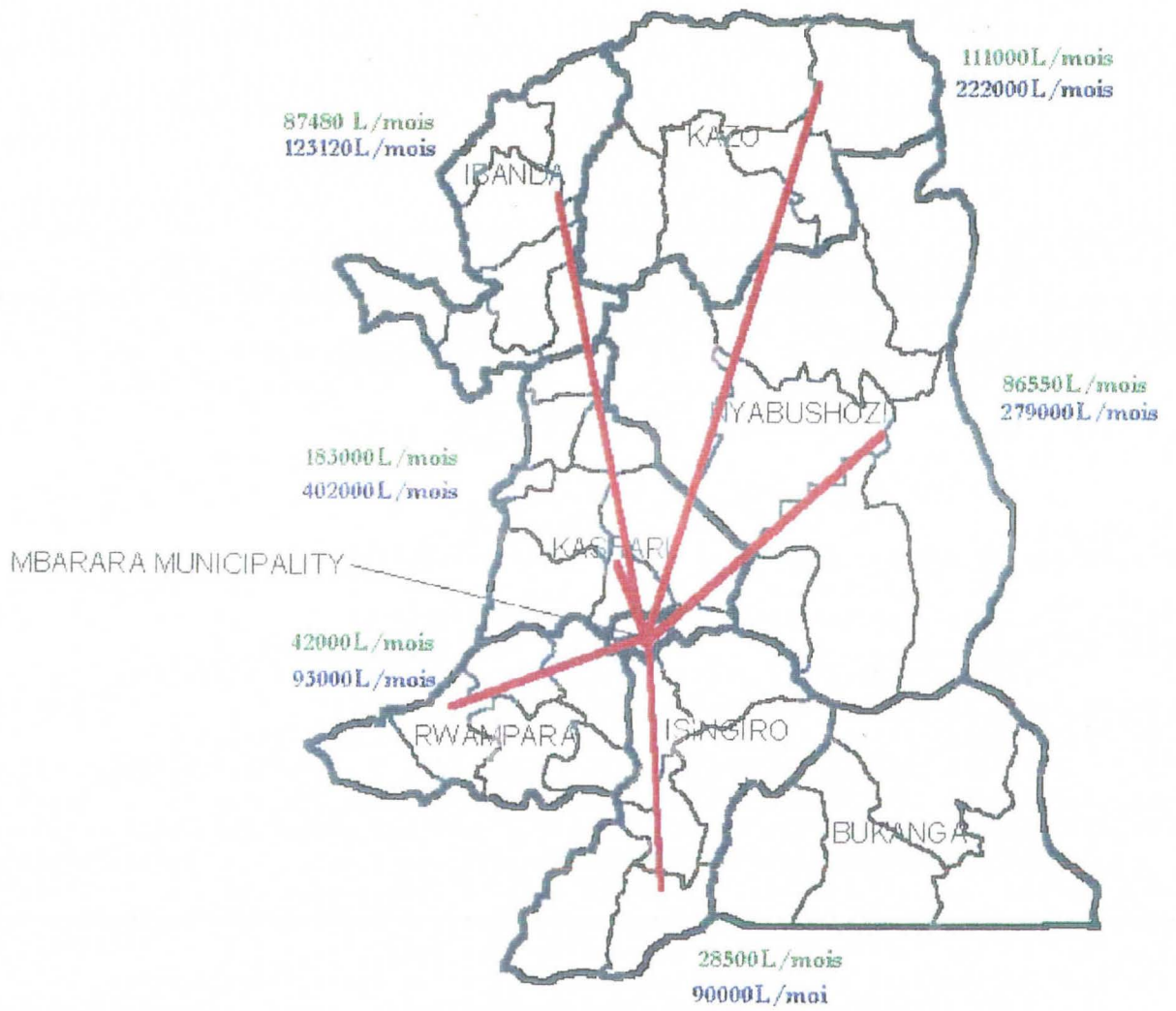
### **II-1-2-1- Flux laitiers modernes du district destinés à la capitale (lait liquide) (carte 7)**

Il reste difficile d'évaluer ces flux. En se basant sur les quantités collectées dans les centres de collecte de la Dairy Corporation, on a pu réaliser cette carte des flux. Cependant il faut savoir que si l'on veut exprimer tous les flux représentant toutes les quantités produites par les exploitants cela nécessiterait une recherche sur le terrain de plus longue durée.

Ces flux sont très différents que l'on se trouve dans la zone pastorale, agro-pastorale ou agricole. Les flux mensuels en saison sèche sont de 115050 litres en zone pastorale, de 225000 litres en zone agro-pastorale et de 198480 litres en zone agricole. Pour la saison des pluies, on se retrouve avec des flux mensuels égaux à 369000 litres en zone pastorale, 495000 litres en zone agro-pastorale et à 345120 litres en zone agricole (ces chiffres sont indiqués sur la base des réponses données, par les responsables des centres de collecte, à la question : combien de litres de lait collectez vous mensuellement en saison des pluies et en saison sèche? ). Toutes ces quantités de lait partiront sur Kampala dans des camions réfrigérés par la suite.

Ces résultats illustrent bien les explications données en ce qui concerne les activités des exploitants. En effet, on remarque que la quantité de lait produite par la zone agro-pastorale est plus importante que les deux autres zones. Cela s'explique par le fait que ces producteurs associent agriculture et élevage dans leurs exploitations. Pour les producteurs de la zone agricole, on remarque que malgré une utilisation plus agricole des terres et une pratique de l'élevage secondaire, les quantités produites restent importantes et ce quelle que soit la saison. Cela s'explique par le fait que les pâturages soient plus disponibles et ce toute l'année et que les troupeaux soient essentiellement composés de vaches croisées voire frisonnes pures. Les troupeaux des exploitants en zone pastorale sont beaucoup plus grands mais principalement constitué de vaches Ankole. De plus les pâturages sont beaucoup moins disponibles en saison sèche d'où une production moins importante en cette saison. Cependant si l'on regarde la production en saison des pluies en zone pastorale , celle-ci est plus élevée que celle de la zone agricole. Ces données confirment l'explication précédente c'est à dire que si les pasteurs ont des pâturages corrects ils peuvent produire plus de lait, grâce à une alimentation plus importante.

Carte 7



### II-1-2-2- Flux laitiers traditionnels du district destinés à la capitale (lait liquide)

Il aurait fallu pouvoir représenter en saison sèche (carte 8) et en saison des pluies cette carte. Toutefois en raison du manque de données et des difficultés rencontrées pour obtenir ces chiffres, il n'a été possible de ne réaliser cette carte en saison des pluies. La carte avec les flux de produits laitiers transformés allant vers la capitale n'a pas pu être réalisée car les industriels ne sont pas toujours enclin à donner leurs résultats.

Cependant, nous avons pu constater qu'en saison sèche environ 51180 litres de lait circulaient quotidiennement de Mbarara vers la capitale. Ce lait est transporté dans des camions ou des pick-up et avec des jerry-can. Le trajet dure environ trois heures. Ces quantités de lait partent pour être vendues dans des coolers à Kampala.

Ces quantités mensuelles de lait du secteur traditionnel, venant du bassin laitier de Mbarara, sont immenses puisqu'elles surpassent les quantités mensuelles collectées par la Dairy Corporation lors de la même saison : 1,535,400 contre 538,530 litres collectés par la Dairy.

On peut conclure que les quantités circulant du district vers la capitale sont importantes et celles ci montrent bien l'importance de Mbarara comme bassin laitier.

En ce qui concerne les flux intrarégionaux, il reste difficile de les appréhender puisque d'énormes quantités transitent par les points de collecte et qu'ils restent difficile de les calculer. De plus, pour connaître les quantités consommées régionalement et les évaluer par rapport à celles transférées vers la capitale, il faudrait connaître la production exacte du district et le devenir de chaque litre de lait. Cela pourrait faire l'objet d'une importante enquête au niveau du district.



# ETUDE ECONOMIQUE

## **II-2-ETUDE ECONOMIQUE**

### **II-2-1-Approche des prix et des coûts de production à l'échelle des exploitants**

**Prix (ceux ci sont indiqués en shillings ougandais, en sachant que 1000 shillings équivalent à 4,15 francs français)**

Les prix à la production sont fonction du débouché choisi par l'exploitant. Ces prix varient selon que l'exploitant vende son lait à un centre de collecte ou directement à des consommateurs. Il faut aussi ajouter que ces prix sont corrélés à la saison : en saison des pluies les prix pratiqués par les centres de collecte fluctuent entre 100 shillings ougandais et 200 shillings selon la zone d'appartenance de l'éleveur. En ce qui concerne la saison sèche les prix varient de 150 shillings à 300 shillings selon la zone. De plus, si les producteurs vendent leur lait directement aux consommateurs les prix appliqués sont plus élevés et ce quelle que soit la saison. Toutefois d'importantes variations sont visualisées selon les zones :

En zone pastorale (graphique 9- annexe 9), sur 18 exploitants seuls 4 vendent le lait aux centres de collecte, car ceux ci ne sont que quatre dans les deux sub-counties. Les autres ont choisi la vente directe aux consommateurs ou la vente indirecte par l'intermédiaire des hôtels ou des vendeurs à bicyclette. La moyenne du prix du litre de lait en saison sèche est de 165 shillings et en saison des pluies de 141 shillings. Ceux qui vendent directement aux consommateurs enregistrent toutefois des prix plus élevés puisque le prix moyen en saison sèche est de 168 shillings par litre contre 146 shillings par litre en saison des pluies. Si l'on compare ces prix à ceux pratiqués aux centres de collecte, la moyenne en saison sèche est de 155 shillings par litre et en saison des pluies de 122.5 shillings par litre. Il faut donc noter que la vente au circuit traditionnel reste plus lucrative pour les exploitants dans cette zone. La différence en saison sèche est plus faible ce qui prouve qu'en cette saison la concurrence est plus forte

En zone agro-pastorale (graphique 10- annexe 10), sur 19 producteurs 4 seulement vendent à des centres de collecte et les autres se sont aussi tournés vers le secteur traditionnel, avec des acheteurs bien plus diversifiés que pour le groupe pastoral. On peut les placer dans 5 catégories différentes au lieu de 3 précédemment. Les acheteurs qui font leur apparition sont les "cooler" et les transporteurs véhiculés. Dans ce cas, la moyenne du prix du litre de lait en saison

sèche est de 223 shillings par litre et de 149 shillings par litre en saison des pluies. Ceux qui vendent directement aux centres de collecte obtiennent un prix moyen par litre de 237.5 shillings en saison sèche et de 124 shillings en saison des pluies. Donc il vaut mieux vendre au centre de collecte en saison sèche et au secteur traditionnel en saison des pluies.

En zone agricole (graphique 11- annexe 11), sur 25 exploitants 12 vendent directement à un centre de collecte. Ce débouché représente la moitié de leurs débouchés. Les autres producteurs ont choisi comme acheteurs pour leur lait : les vendeurs à bicyclette, les transporteurs véhiculés ou les consommateurs et ce de façon directe ou indirecte. La moyenne du prix du lait pour ceux qui vendent aux centres de collecte est de 218,33 shillings en saison sèche et de 161,6 shillings en saison des pluies. Ceux qui vendent directement aux consommateurs obtiennent des prix qui sont de 257,69 shillings en saison sèche et de 219,23 shillings en saison des pluies. Pour ces producteurs on remarque bien que la vente de lait reste très lucrative par rapport aux deux autres zones. Les prix obtenus sont plus élevés et ce quel que soit le circuit choisi.

### **Coûts et marges**

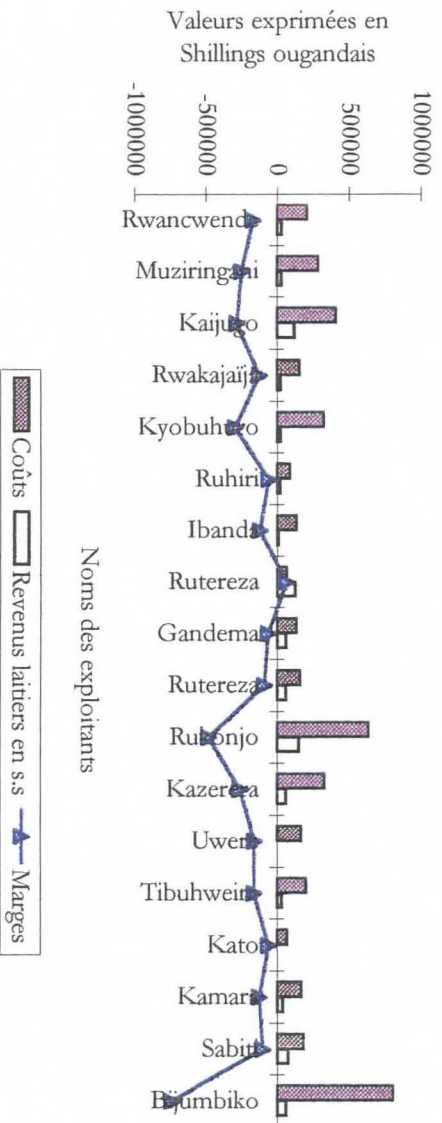
Les coûts de production ont été calculés à partir des réponses fournies par les éleveurs au questionnaire. Les coûts pris en compte sont exclusivement ceux consacrés au cheptel bovin mais sans toutefois faire la différence entre cheptel laitier et autres bovins. Les coûts sont détaillés en annexe n°9/10/11 bis. Il a quand même été distingué coûts pour le troupeau et coûts pour les autres activités agricoles.

On observe en zone pastorale que les coûts liés à la production de lait sont pour la totalité des exploitants supérieurs à leurs revenus, à l'exception faite d'un fermier. A elle seule, la vente du lait n'est pas rentable pour l'exploitant puisque l'on observe que toutes les marges brutes sont négatives. Cette analyse est valable pour les deux saisons. On peut constater que les dépenses les plus importantes sont celles liées aux produits vétérinaires pour les animaux et aux salaires des employés. Pour cette zone les débouchés sont peu nombreux et les prix sont faibles. Si l'on regarde maintenant les marges agricoles totales c'est à dire avec tous les autres revenus agricoles (autres cultures comme les haricots, le matooke, le maïs), on observe le même phénomène. Ces producteurs ne dépendent que de l'élevage et seulement certains d'entre eux commencent à se diversifier mais cela reste encore rare. Ces exploitants sont donc des éleveurs qui restent encore traditionnellement tournés vers l'élevage.

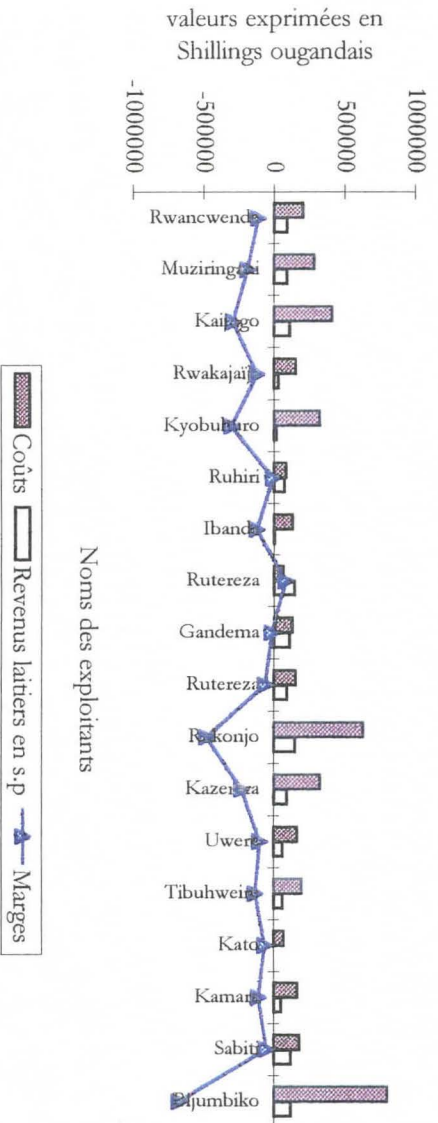
En zone agro-pastorale, les coûts liés à la production restent importants avec un accroissement des coûts liés à l'entretien de la ferme (nettoyage et clôture de la terre). Les revenus



### Répartition mensuelle des excédents en zone pastorale en saison sèche

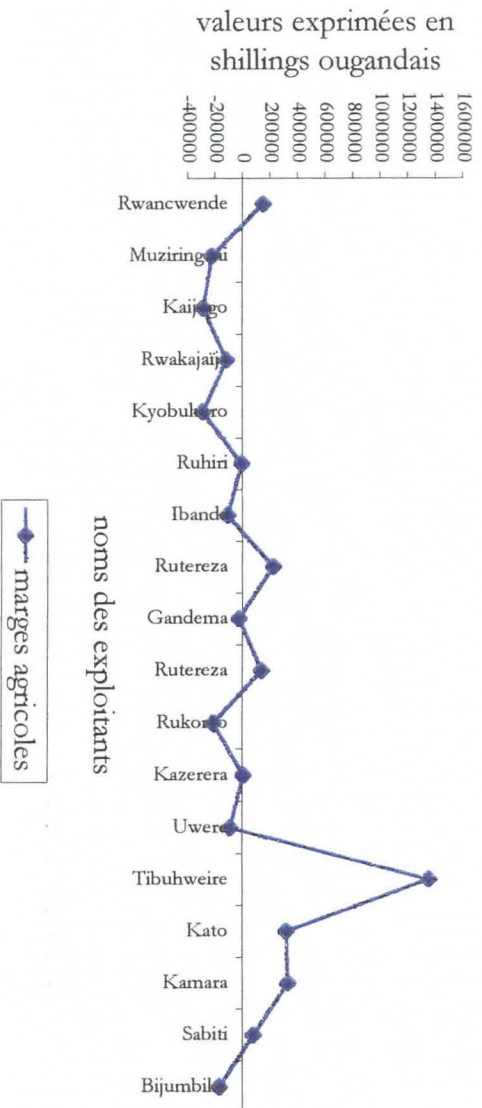


### Répartition mensuelle des excédents dans la zone pastorale en saison des pluies

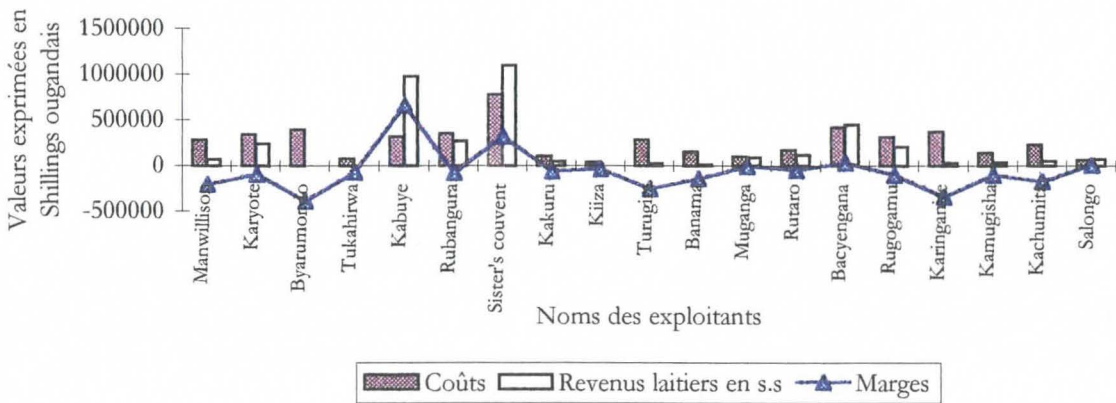


Graphiques 9

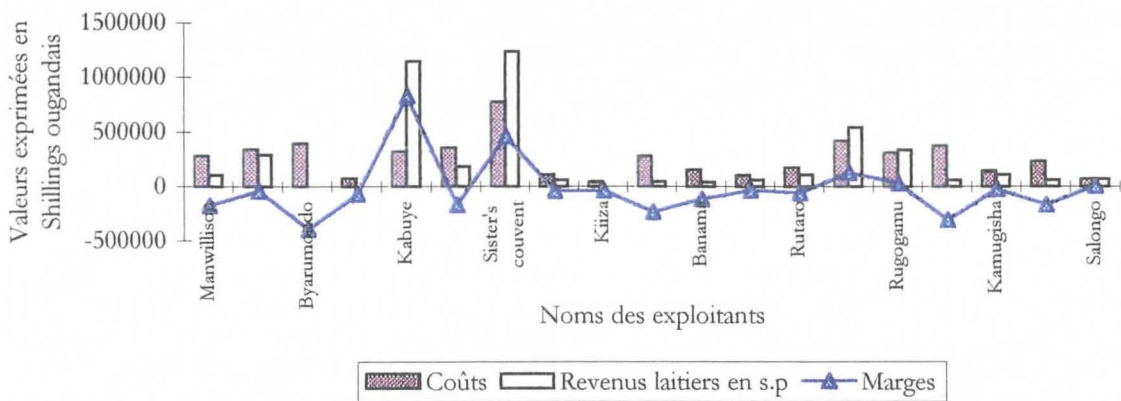
### Marges agricoles des exploitations en zone pastorale



### Répartition mensuelle des excédents dans la zone agro-pastorale en saison sèche

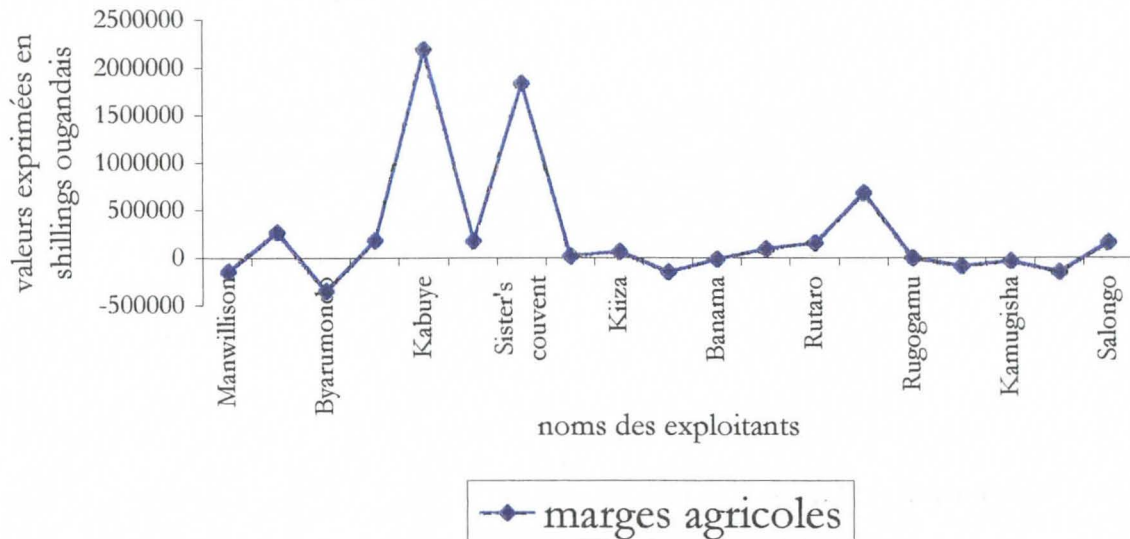


### Répartition mensuelle des excédents dans la zone agro-pastorale en saison des pluies

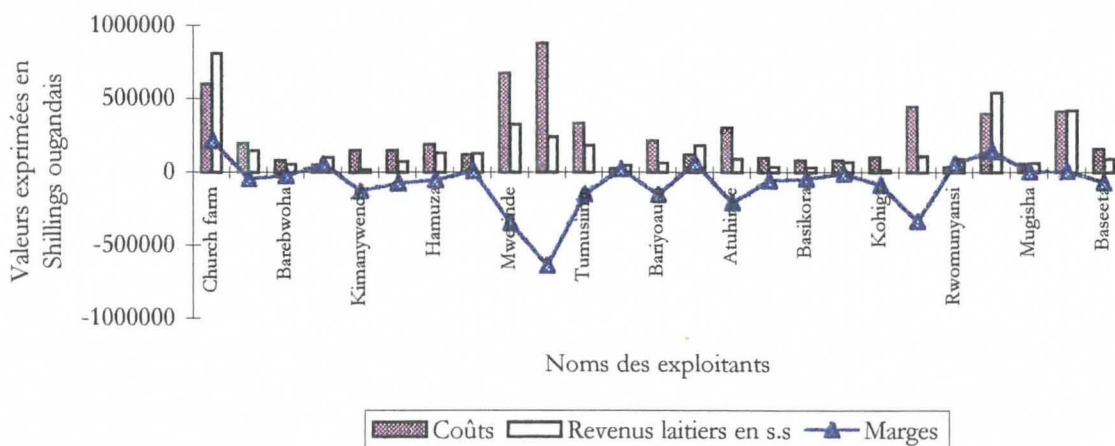


Graphiques 10

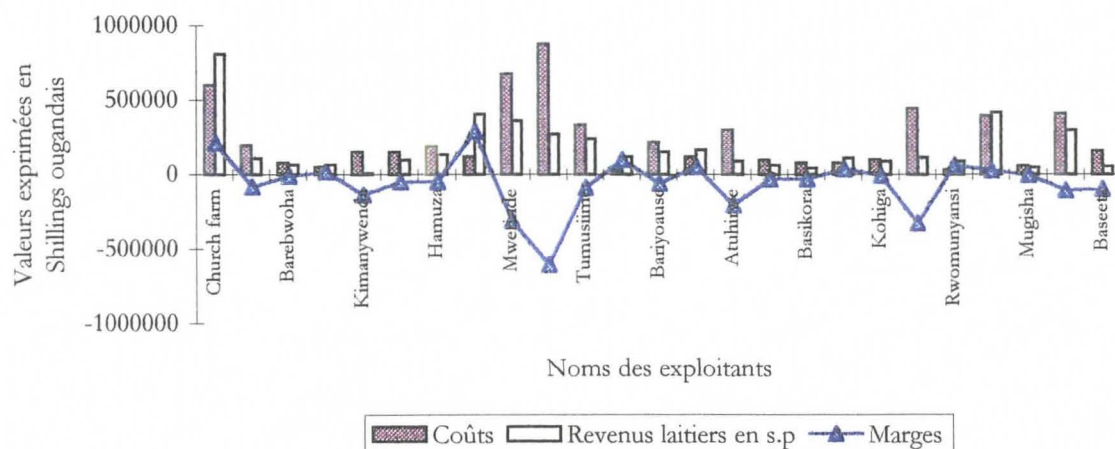
### Marges agricoles des exploitations en zone agro-pastorale



### Répartition mensuelle des excédents dans la zone agricole en saison sèche

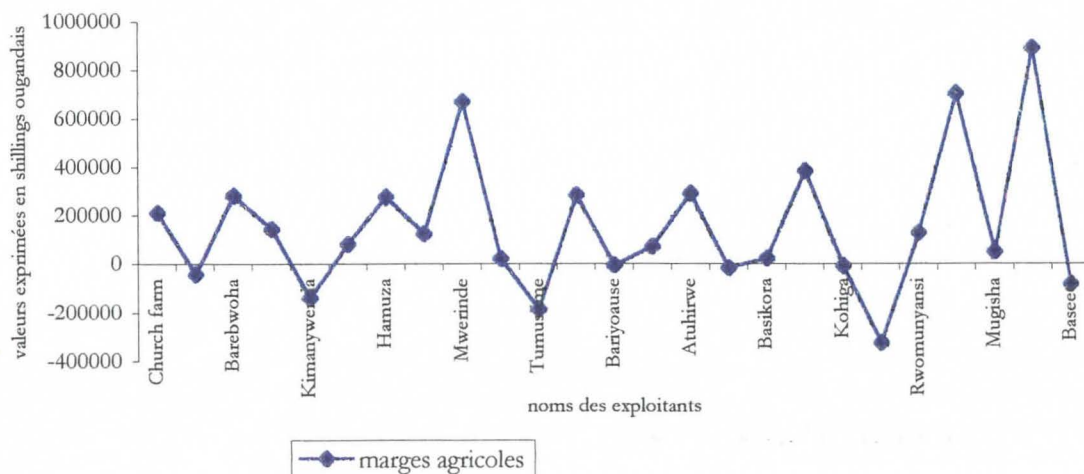


### Répartition mensuelle des excédents dans la zone agricole en saison des pluies



Graphiques 11

### Marges agricoles des exploitations en zone agricole





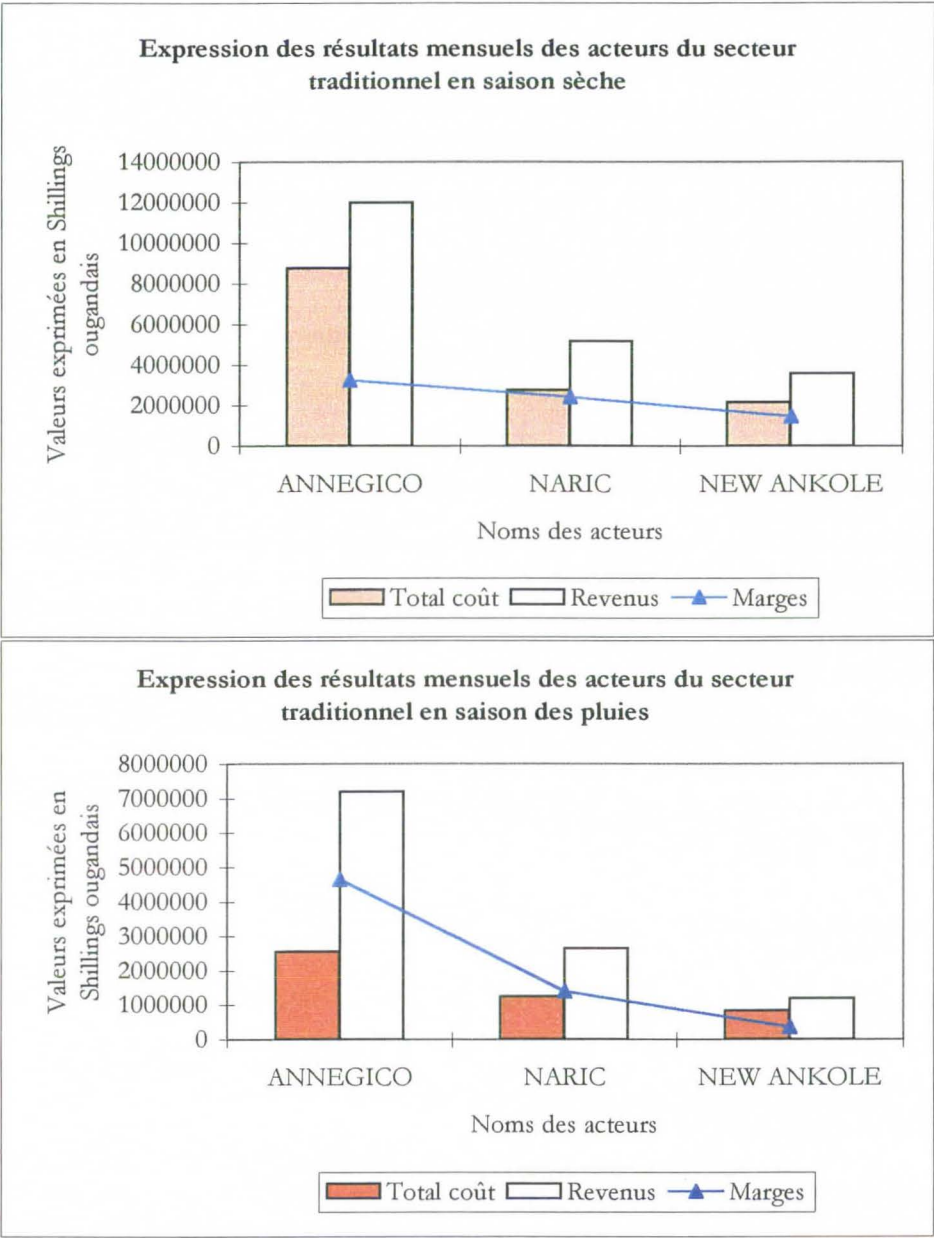
laitiers sont légèrement supérieurs pour cette zone et ce quelle que soit la saison. Les marges observées lors des deux saisons sont plus souvent positives dans cette zone ou moins fortement négatives. En ce qui concerne les marges agricoles elles sont presque toutes positives ou très faiblement négatives. Les marges sont positives pour les exploitants qui ont des revenus laitiers positifs en saison sèche et supérieurs à 10000 shillings en saison des pluies. Cela s'explique par le fait que ces exploitants sont des agro-pasteurs c'est à dire qu'ils vivent des deux activités, avec une très forte corrélation entre celles-ci.

En zone agricole, les coûts liés à la production sont importants mais comme ils concernent toute la surface agricole, on peut considérer que ceux-ci sont répartis sur l'activité majeure de ces exploitants, à savoir l'agriculture. Toutefois l'élevage joue un rôle secondaire d'une importance capitale puisqu'il permet de mobiliser de la valeur ajoutée. Les revenus laitiers sont très élevés et ce quelle que soit la saison. Les centres de collecte sont plus nombreux, au nombre de 9 pour la zone et les autres débouchés plus certains. Les marges pour ces producteurs sont très souvent positives mais cette affirmation est tempérée pour la saison sèche durant laquelle les marges sont positives mais moins fortement. Quant aux marges agricoles elles sont presque toutes positives et cela exprime bien le fait que pour ces producteurs, la production de lait reste secondaire et que l'activité principale est l'agriculture.

Les exploitants ont tous des coûts très élevés et cela que le débouché soit les centres de collecte ou le circuit traditionnel. Les marges d'exploitation varient ensuite selon la zone où l'éleveur se situe et en fonction des autres revenus agricoles.

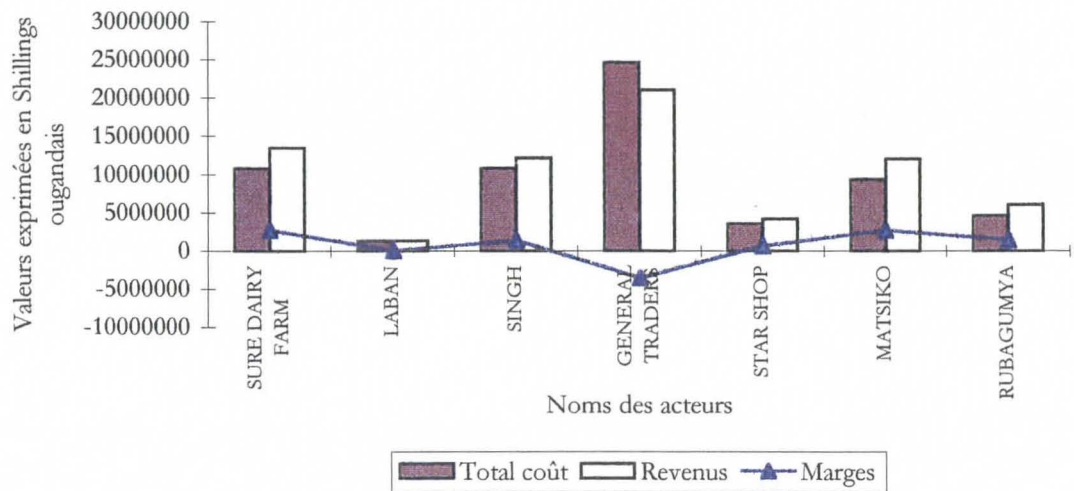
#### II-2-2- Approche des coûts pour les acteurs du circuit traditionnel (graphique 12- annexe 12)

Nous observons pour ces acteurs, qui vendent des yaourts, des prix de vente aux distributeurs toujours égaux et ce quelle que soit la saison. Ces acteurs vendent toujours leurs yaourts à 400 shillings, et cela s'est établi au fur et à mesure selon la confrontation de l'offre et la demande. Les coûts de production varient selon la saison surtout à cause des prix d'achat du lait aux producteurs. Toutefois leurs revenus restent toujours supérieurs à leurs coûts et cela leur permet d'avoir une marge qui est toujours positive, c'est à dire supérieure à 100000 shillings en saison des pluies et 200000 shillings en saison sèche. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les coûts en saison sèche sont plus élevés car les quantités de lait traitées sont plus importantes, mais que les quantités vendues à cette saison sont plus élevées et par conséquent les marges plus importantes.

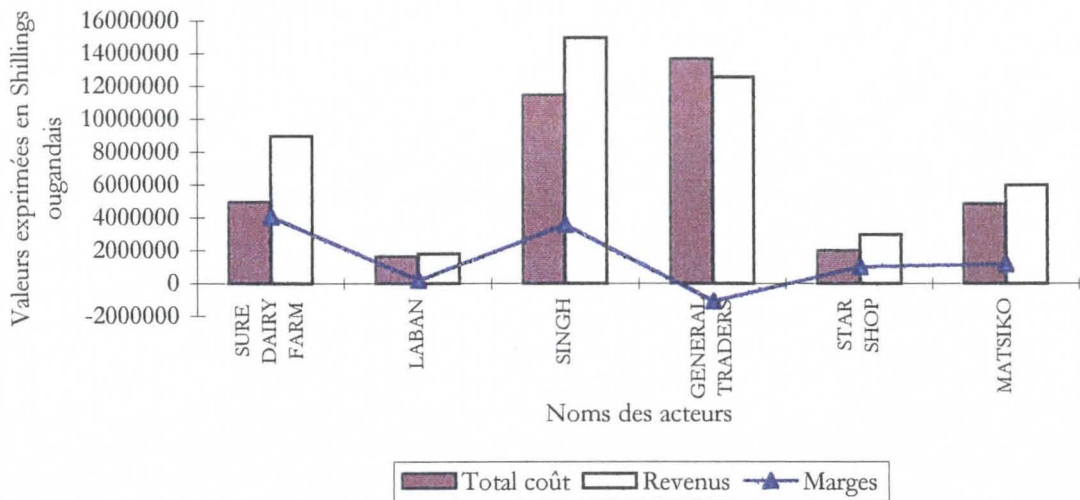


Graphiques 12

**Répartition mensuelle des excédents des revendeurs de lait dans le secteur traditionnel en saison sèches**



**Répartition mensuelle des excédents des revendeurs de lait en saison des pluies**



Graphiques 13



Les acteurs de ce circuit nous prouvent qu'il est plus lucratif de faire partie du secteur traditionnel. De plus, ils sont installés dans un créneau non utilisé par le secteur moderne et par conséquent ne subissent pas de concurrence.

En ce qui concerne les autres acteurs du secteur traditionnel (graphique 13- annexe 13) c'est à dire ceux qui vendent le lait cru, on peut dire que ceux ci ont aussi un intérêt particulier à continuer dans ce secteur. Pour la plupart de ces acteurs les revenus restent supérieurs aux coûts de production et les marges s'en trouvent toutes positives, à l'exception faite de l'un d'entre eux (General Traders). Mais dans notre explication nous ne prenons pas en compte General Traders car celui ci a montré lors de l'interview qu'il ne voulait pas dévoiler tous ces résultats (mensonge ou stratégie ?). Les autres acteurs réalisent des profits bien plus conséquents en saison des pluies qu'en saison sèche. Cela s'explique par le fait que le prix d'achat du lait est plus faible en cette saison.

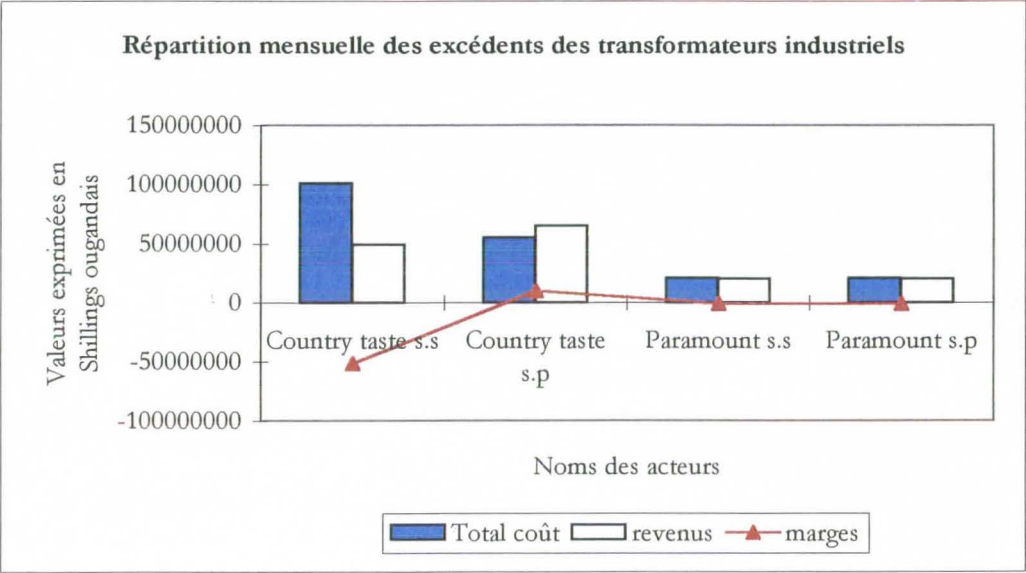
Il apparaît que les acteurs du secteur traditionnel dégagent tous des bénéfices de leurs activités et que la vente de leurs produits restent pour le moment rentable. Les revenus tirés mensuellement sont satisfaisants pour faire vivre une famille décemment.

#### II-2-3- Approche des coûts et des prix pour les acteurs du circuit moderne (graphique 14-annexe 14)

Il apparaît au vu du graphique que l'activité industrielle laitière ne serait pas rentable. Toutefois il ne faut pas considérer ces résultats comme définitifs. Les propriétaires de ces usines n'ont pas été coopératifs en ce qui concerne le fait de donner des résultats. Seul le propriétaire de la Paramount Dairies nous a fourni des documents à l'appui. En ce qui concerne les autres ce sont justes les réponses à certaines questions qui ont été fournies, voire pour certains aucune réponse (en particulier la GBK et l'industrie gouvernementale la Dairy Corporation).

On peut supposer que le fait de fabriquer du fromage ne soit pas encore très lucratif car c'est une sorte de consommation pas très habituelle pour les ougandais. Mais les résultats restent prometteurs et laissent présager de meilleures années.

En ce qui concerne la Country Taste celle ci est une usine qui paraît perdre de l'argent en saison sèche et en gagner en saison des pluies. Si une gestion correcte des fonds est assurée elle doit pouvoir équilibrer ces résultats à l'année.



Graphique 14

Ces usines ont des coûts de salariat, de transformation et de transport très élevés et selon moi cela ne leur permet pas de dégager des marges bénéficiaires suffisamment importantes pour réinvestir. Ceci est valable bien que les usines revendent leurs produits à des prix très élevés. Les prix élevés des facteurs de production jouent sur le prix de revient des produits finis. Par exemple, le lait en brique est revendu entre 500 et 700 shillings ougandais pour le demi-litre alors que le litre de lait est payé entre 100 et 250 shillings ougandais au producteur. Cela pourrait s'expliquer par les coûts d'exploitation très lourds mais aussi par le fait qu'il existe des problèmes de mauvaise gestion, de pertes importantes, de fonctionnement des usines en dessous de leurs capacités de production, d'entreprises plus spéculatives que productives... Les usines cherchent à obtenir une matière première au prix le plus bas afin d'élaborer des produits finis à des prix compétitifs. Mais cette attitude détourne les producteurs qui préfèrent vendre directement à un prix plus rémunérateur. Cette analyse permet d'expliquer l'engouement de certains exploitants pour la vente à des boutiques de lait, des acteurs du circuit traditionnel ou à des transporteurs véhiculés qui leur donnent des prix plus élevés pour le litre de lait, en général 50 à 100 shillings supplémentaires par litre et ce quelle que soit la saison.

Cependant ceci est un sujet sensible car les acteurs du secteur traditionnel réalisent une plus value importante due à l'absence de charges et de taxes à payer.

#### II-2-4- Approche des coûts et des prix pour les distributeurs

Si l'on considère que les boutiques qui vendent du lait sont des distributeurs, on peut affirmer que celles-ci sont très compétitives. En effet, le litre de lait cru est revendu au consommateur entre 150 et 300 shillings selon que la saison soit celle des pluies ou sèche. De plus, leurs coûts restent très faibles et la qualité de leurs produits pas toujours mauvaise. Cela reste donc une forte concurrence pour le secteur moderne, car les prix de vente sont 2 fois moins élevés pour les traditionnels.

Leurs coûts restent importants de part le fait qu'ils payent beaucoup de taxes et de charges. Lorsqu'ils achètent leurs produits ils se tournent vers deux circuits. D'une part le secteur traditionnel qui vend ses produits par ce biais car ils ne concurrencent pas le secteur moderne. Les revendeurs y trouvent un intérêt car cela leur permet d'atteindre une clientèle plus large. D'un autre côté le secteur moderne qui assure des produits en quantités constantes et de qualité. Pour ces acteurs les marges bénéficiaires sont généralement de 15 à 20% selon les réponses à l'interview. Si on observe les prix des produits à la vente on retrouve à chaque fois une



augmentation du prix de 50 à 100 shillings, voire plus dans le cadre de produits très chers comme le beurre avec une marge de 300 shillings.

Ces distributeurs utilisent donc tous les réseaux de vente possibles afin de satisfaire la demande.

## **DISCUSSION**

### III- DISCUSSION

#### EFFICACITE ET RENTABILITE, CONTRAINTES ET ENJEUX DE LA FILIERE

La compréhension des mécanismes à l'œuvre dans la filière est l'élément de base sur lequel s'appuie cette réflexion. Mais elle doit aussi trancher avec la complexité du réel, c'est à dire envisager l'efficacité des différents éléments du système.

Tout d'abord, les producteurs pour lesquels l'enjeu est le prix du litre de lait. Ce maillon de l'offre de la matière première est assez sûr puisque la production laitière reste satisfaisante malgré les contraintes économiques et agro-climatiques. Le transport ne présente pas trop de problèmes, quoique son coût reste élevé. Ce serait plutôt les prix appliqués qui ne conviennent pas. C'est pourquoi ceux ci se retournent vers d'autres circuits afin de vendre leurs produits. Le problème pour eux est de continuer de produire à perte, ce qui pourrait à long terme empêcher le développement de la ferme et voire même provoquer sa fermeture. Mais c'est aussi un problème de débouché et de refus du lait lié à la qualité.

Les transporteurs véhiculés, mais surtout ceux qui transportent le lait pour les coolers, profitent du fait qu'en augmentant le prix d'achat aux producteurs, cela leur permet d'obtenir des fournisseurs. Toutefois ils doivent faire face à l'hostilité des acteurs du secteur moderne et aussi craindre que l'application de la loi interdisant la vente de lait cru soit un jour effective dans tout le pays.

Les transformateurs industriels doivent faire face à des coûts et des charges très importantes. Leur force est établie grâce aux produits de qualité qu'ils fabriquent. Mais le prix de revient de ces produits est élevé et les consommateurs ne peuvent pas toujours se permettre des achats de cette importance.

Les transformateurs traditionnels se sont engouffrés dans un créneau laissé libre par les transformateurs industriels. Ils font face à des coûts moindres mais ne répondent pas toujours aux critères de qualité. Ils ont su conquérir un marché et s'établir non pas en tant que concurrent mais en tant que secteur complémentaire, sauf qu'ils ont bien une stratégie de concurrence lors de la saison sèche au vu des prix pratiqués. Si des industriels venaient à s'installer dans la même voie cela pourrait être aussi un problème. Toutefois parmi les acteurs rencontrés tous nous ont affirmé vouloir s'installer en tant que participant au secteur moderne.

Les coolers quant à eux sont en concurrence directe avec les industriels et par les tarifs pratiqués à la vente ont pris un avantage, qui pourrait ne pas s'avérer définitif si la vente de lait cru est formellement interdite dans les années à venir.



Nous avons distingué dans cette analyse secteur traditionnel (fabrication artisanale de yaourts) et vente de lait cru que nous qualifierons de secteur semi-industriel.

**Ces réseaux sont des structures dynamiques, imaginatives, jouant à la fois des opportunités offertes par l'économie moderne et des modes de fonctionnement économiques et sociaux des sociétés dont ils sont issus.**

Il apparaît que la concurrence au niveau de l'approvisionnement est le principal enjeu entre différents acteurs. En effet, le bas prix du lait à la production va dans le sens de la satisfaction du transformateur et du consommateur, mais l'éleveur n'y trouve pas d'intérêt surtout s'il maintient un même niveau de production. Cependant en jouant sur une augmentation de sa productivité et de sa production, l'éleveur pourrait mettre sur le marché un volume de lait plus important à un prix moindre, sans pour autant remettre en cause une juste rémunération du travail accompli et du capital investi. Toutefois, cette politique passe par une première phase d'augmentation du prix payé au producteur afin de lui permettre d'atteindre le niveau de productivité souhaitée. L'ensemble des intérêts doit être pris en compte en considérant tous les acteurs de la filière. Cette politique est une des voies possibles de développement d'une filière lait autonome et rentable en Ouganda.

En réalité, deux secteurs semblent s'opposer dans la filière laitière en Ouganda : un circuit long et un circuit court. Le circuit long pourrait être assimilé au secteur moderne avec des intermédiaires plus nombreux. Le circuit court pourrait être le secteur traditionnel qui fait intervenir les transporteurs en moins puisque ce sont les transformateurs traditionnels qui vont chercher eux-mêmes la matière première. Cette distinction est très virtuelle car ces deux circuits traditionnel et moderne se situent sur deux créneaux différents. La séparation est bien réelle bien qu'il existe deux points de rencontre. L'un au niveau de l'approvisionnement où il y a alors concurrence et l'autre au niveau de la distribution où l'on pourrait plus parler de complémentarité. Le dernier nœud de rencontre ne pose généralement pas de problèmes car les deux circuits vendent des produits bien distincts. En réalité, le mieux serait qu'un équilibre s'installe. Car le secteur traditionnel et le secteur moderne se complètent et couvrent la totalité du marché. Une politique pourrait être appliquée avec des mesures de soutien aux deux secteurs. En effet, le secteur traditionnel restera toujours plus compétitif du fait de coûts moins importants, avec toutefois une aide possible à apporter en ce qui concerne la qualité, mais une aide au secteur moderne n'est pas à exclure pour le soutenir dans son développement. La



demande explique aussi pour une bonne part la capacité de résistance des filières traditionnelles d'approvisionnement. Le secteur traditionnel est important car il utilise du lait qui serait jeté sinon. En effet, à l'heure actuelle les industriels ne peuvent pas faire face aux coûts imposés par la filière. Ce secteur est la principale source d'inefficacité du marché. C'est pourquoi il reste primordial pour eux de continuer à cohabiter avec une autre voie afin de maintenir le niveau de la production laitière en Ouganda. Pour l'instant il n'est pas envisageable de penser que les industriels pourraient augmenter les prix payés aux producteurs.

Après toutes ces explications détaillées, quelques perspectives pour développer et aider le secteur laitier peuvent être envisagées :

☺ Une politique nationale de soutien au secteur laitier devrait être développée avec comme principaux objectifs :

- ▲ Une augmentation du prix payé aux éleveurs afin de stimuler la production domestique
- ▲ Un soutien aux transformateurs industriels et artisanaux sous la forme de subventions, afin qu'ils produisent en plus grandes quantités et de meilleure qualité
- ▲ Une aide à la formation des différents acteurs de la filière
- ▲ Développer le marché à l'exportation en particulier vers les pays frontaliers comme le Kenya, la Tanzanie, le Rwanda, la République démocratique du Congo et le Soudan.

Cette politique de soutien est une solution envisageable mais actuellement au niveau de l'Ouganda difficilement réalisable. En effet, les ressources de ce pays sont limitées et ce sont plutôt des actions concrètes, agissant directement sur les points de dysfonctionnements, qu'il faudrait envisager :

☺ D'une part, il faudrait agir sur les problèmes de la saisonnalité de la production et des prix qui pénalisent l'ensemble de la filière. Pour ce faire, il faudrait en saison sèche augmenter la production pour permettre aux producteurs de tirer une plus value du lait. Cela est possible si les exploitants peuvent avoir accès à des ressources alimentaires pendant cette saison sous forme de fourrages stockés, de meilleures plantes d'alimentation (ray-grass, légumineuses...). Si un programme d'amélioration génétique



des races locales peut être établi cela pourrait aussi améliorer la production laitière de la saison.

⊙ D'autre part intervenir sur les problèmes de surproduction en saison des pluies qui entraînent des rejets. Il faudrait arriver à faire fonctionner les usines à pleine capacité, quitte à stocker les produits et par conséquent il faut des structures capables d'accueillir ces surplus de produits transformés. Mais il faudrait aussi voir s'il n'est pas possible de transformer à la ferme le lait non vendu et non consommé.

⊙ Une campagne de promotion de la consommation du lait et des produits laitiers, accompagnée d'une immense enquête de consommation devraient être réalisées, et cela afin de déterminer les potentialités du marché et les préférences du consommateur. L'enquête de consommation aurait aussi pour but d'estimer le pouvoir d'achat des consommateurs et la part destinée aux produits laitiers, afin de se rendre compte de l'accessibilité des produits aux différentes populations.



# CONCLUSION

## CONCLUSION

L'étude primaire de la filière laitière en Ouganda nous a montré que le lait reste encore un pilier au niveau du développement économique.

Nous avons ainsi pu mettre en évidence au niveau de la filière :

- ❶ La coexistence complémentaire des sous filières traditionnelles et des circuits modernes, chacun correspondant à des exigences techniques et organisationnelles propres et fournissant au consommateur des produits différents bien définis ;
- ❷ l'importance des coûts de production et des prix pratiqués dans la filière, qui influent sur le comportement des producteurs et des consommateurs
- ❸ l'importance des aspects organisationnels et des logiques des acteurs
- ❹ les enjeux et contraintes liés à la filière actuelle, avec des problèmes de rentabilité pour la filière industrielle et des problèmes de qualité pour la filière artisanale.

La solution proposée est d'impliquer le gouvernement ougandais en lui demandant de mettre en place une politique laitière nationale. Et aussi d'impliquer les différents acteurs en leur conseillant de s'associer entre eux, selon leurs places dans la filière afin de mieux faire comprendre leurs problèmes40%

Ainsi afin de vérifier cette étude primaire une analyse plus approfondie de la filière devrait être réalisée et celle ci pourrait s'accompagner d'une enquête consommation. Et pour réaliser cela il faudrait améliorer les publicités et le marketing.

Les conclusions de cette étude visent donc à montrer que la filière laitière en Ouganda est très dynamique de part son développement et qu'elle reste un enjeu primordial pour le développement économique, et en particulier celui de la zone de Mbarara. Cependant il existe des points de dysfonctionnements qui pourraient faire l'objet d'études plus approfondies.

## **BIBLIOGRAPHIE**



## BIBLIOGRAPHIE

- 1- DABUSTI et VANCAUTEREN (1999)- Les systèmes d'élevage du district de Mbarara et leur contribution à la filière laitière- Mémoire du CNEARC 257 pages
- 2- DIALLO Amadou (1998)- Organisation de la production, de la transformation et de la commercialisation de produits laitiers dans les villes secondaires du Mali- Atelier marchés urbains et développement laitier en Afrique sub-saharienne CIDR 10 pages
- 3- DUTEURTRE Guillaume (1992)- Les circuits commerciaux traditionnels en Afrique- Analyse bibliographique CIRAD 23 pages
- 4- DUTEURTRE Guillaume – Essai d'analyse dynamique de la filière produits laitiers à Addis Abéba- mémoire de DEA Montpellier 86 pages
- 5- DUTEURTRE Guillaume (1998)- Compétitivité prix et hors prix sur le marché des produits laitiers d'Addis Abéba- Thèse de doctorat en agro-économie, ENSA Montpellier 316 pages
- 6- DUTEURTRE Guillaume (2000)- Une méthode d'analyse des filières- Document de travail 36 pages
- 7- FABRE Pierre – Le concept de filière : un outil pour la recherche- Notes et documents CIRAD 26 pages
- 8- FAYE B. (1998)- Etude préliminaire de la filière lait au Kazakhstan- Rapport de mission CIRAD EMVT 20 pages
- 9- GRIFFON Michel (1994)- Analyse de filière et analyse de compétitivité- CIRAD URPA 170 pages
- 10- GRAVIER S. (1997)- Etude des transformateurs laitiers de la ville d'Addis Abéba- Mémoire de DESS 113 pages
- 11- LAND O LAKES (2001)- Report on dairy sector, supply, demand and competitiveness study 79 pages
- 12- LAND O LAKES- Report on the milk production, market chain study 44 pages
- 13- LETEUIL H. (1999)- La filière laitière à Casablanca : contribution du secteur informel à l'approvisionnement en produits laitiers- Mémoire d'ingénieur CNEARC Montpellier 107 pages
- 14- METZGER R. et al (1994)- L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers : un potentiel pour le développement rural- Etude FAO 102 pages
- 15- Ministry of agriculture, animal industry and fisheries (1993)- Master plan for the Dairy sector
- 16- MOUSTIER Paule (1997-version provisoire)- Filières maraîchères en Afrique- Guide pratique d'analyse CORAF 117 pages

- 17- THIENTA C. (1996)- Filière lait au Mali et contribution à l'étude de la filière laitière péri-urbaine à Bamako- Thèse 136 pages
- 18- VATIN F. (1990)- Essai d'histoire économique- Paris l'Harmattan, coll logiques économiques 221 pages
- 19- VATIN F. (1996)- Le lait et la raison marchande, essais de sociologie économique- Rennes, Presses universitaires de Rennes 205 pages

# ANNEXES



## Annexe n°1

### Répartition des races dans la zone pastorale

Nyabushozi	ank	croisées
Rwancwende		20
Muziringani	46	4
Kaijugo	4	16
Rwakajaija	25	
Kyobuhuro	30	
Ruhiri	50	
Ibanda	30	
Rutereza	52	8
Gandema	22	8
Rutereza	70	10
Rukonjo	70	10

	ank	croisées
Kazerera	125	75
Uwere	90	10
Tibuhweire	105	15
Kato	100	
Kamara	77	3
Sabiti	1	7
Bijumbiko	40	10

## Annexe n° 2

### Moyenne des litres de lait collectés par jour selon les saisons

zones	moyenne ss/j	moyenne sp /j
agricole	48,02	33,4
pastorale	37,65	19,75
agro-pastorale	52,38	28,9

### Annexe n°3

Part du lait autoconsommé par rapport au lait vendu

	qtés autocons	qtés vendues	qtés vendues	qtés autocons
	sp	sp	ss	ss
Rwancwende	15	15	5	5
Muziringani	20	30	5	5
Kaijugo	5	25	20	5
Rwakajaija	10	10	5	5
Kyobuhuro	35	5	5	10
Ruhiri	10	20	5	10
Ibanda	15	1	1	5
Rutereza	30	40	27	20
Gandema	10	25	10	10
Rutereza	10	30	10	10
Rukonjo	10	50	25	10
Kazerera	15	35	10	10
Uwere	10	10	0	10
Tibuhweire	10	10	5	5
Kato		60		35
Kamara	8	27	6	19
Sabiti		22		12
Bijumbiko	20	10	10	5

### Annexe n°4

Type de consommation dans la zone pastorale

	cru	ghee	bouilli
Rwancwende		50%	50%
Muziringani			100%
Kaijugo		10%	90%
Rwakajaija	10%	40%	50%
Kyobuhuro	50%	50%	
Ruhiri	50%	50%	
Ibanda		50%	50%
Rutereza			100%
Gandema			100%
Rutereza		50%	50%
Rukonjo		50%	50%
Kazerera	33%	33%	33%
Uwere			100%
Tibuhweire			100%
Kato		50%	50%
Kamara		30%	70%
Sabiti			100%
Bijumbiko			100%

## Annexe n°5

### Répartition des races dans la zone agro-pastorale

	ankole	croisées
Manwillison	24	6
Karyote		200
Byarumondo	50	153
Tukahirwa	15	
Kabuye	1	79
Rubangura	4	90
Sister's couvent		136
Kakuru	25	5
Kiiza	20	10
Turugira	6	6
Banama	14	
Muganga	2	8
Rutaro	16	24
Bacyengana	70	30
Rugogamu		108
Karinganire	1	40
Kamugisha		15
Kachumita		30
Salongo	32	

## Annexe n°6

### Part du lait autoconsommé par rapport au lait vendu

	SS	AUTO SS	SP	AUTO SP
Manwillison	8	2	17	3
Karyote	40	10	65	10
Byarumondo	0	10	0	20
Tukahirwa	0	5	0	6
Kabuye	140	40	210	40
Rubangura	30	0	48	0
Sister's couvent	152	8	292	8
Kakuru	0	2	0	2
Turugira	2	3	5	7
Banama	1	1	4	2
Muganga	10	8	10	16
Rutaro	13	3	18	3
Bacyengana	50	10	90	10
Rugogamu	34	6	74	6
Karinganire	6	2	20	2
Kamugisha	5	4	36	4
Kachumita	6	4	16	4
Salongo	12	3	22	3



## Annexe n°7

## Répartition des races dans la zone agricole

	ank	croisées	fris
Church farm		90	10
Murangira		4	
Barebwoha		14	
Mwije		9	2
Kimanywenda	9	2	
Kagangure	6	14	
Hamuza		26	
Kadogo		12	
Mwerinde		69	
Nzeirwe		90	
Tumusiime	15	42	
Mugisha	9	3	
Bariyouse	38	20	
Kasenene		12	
Atuhirwe	52	12	
Kamuhanba	2	8	
Basikora	35		
Ntaraganya	24	6	
Kohiga	3	22	
Three hills farm		69	
Rwomunyansi		12	
Karemine		38	
Mugisha		21	
Mwebaze	10	68	
Baseeta	5	25	

## Annexe n°8

## Part du lait autoconsommé par rapport au lait vendu

	ss	sp	auto ss	auto sp
Church farm	90	150	0	0
Murangira	16	20	0	0
Barebwoha	6	12	3	3
Mwije	17	22	10	10
Kimanywenda	3	3	2	2
Kagangure	12	16	0	0
Hamuza	22	27	8	8
Kadogo	15	40	3	3
Mwerinde	36	60	4	5
Nzeirwe	40	90	6	6
Tumusiime	30	40	5	5
Mugisha	5	20	3	3
Bariyouse	8	20	7	7
Kasenene	30	55	2	2
Atuhirwe	15	20	10	10
Kamuhanba	12	20	3	3
Basikora	5	7	2	2
Ntaraganya	15	25	5	5
Kohiga	2	15	3	3
Three hills farm	18	38	2	2
Rwomunyansi	20	30	5	5
Karemine	90	140	10	10
Mugisha	10	16	5	6
Mwebaze	70	100	20	20
Baseeta	15	18	2	2

	ank	croisées	fris	qté/j	prix/l	prix/l part	qté/j	prix/l	prix/l part	ss	sp	part ss	part sp	ss	sp	part ss	part sp	ss
<b>Nyabushozi</b>																		
Rwancwende	20	20		10	200		30	200		5	15			30000	90000	0	0	5
Muziringani	50	46	4	10	200		50	100		5	30			30000	90000	0	0	5
Kaijugo	50	4	16	25	200		30	150		20	25			120000	112500	0	0	5
Rwakajaija	25	25		10	150		20	100		5	10			22500	30000	0	0	5
Kyobuhuro	30	30		15	150		40	100		5	5			22500	15000	0	0	10
Ruhiri	50	50		15	120		30	120		5	20			18000	72000	0	0	10
Ibanda	30	30		10	200		20	100		1	1			6000	3000	0	0	5
Rutereza	60	52	8	47	150		70	120		27	40			121500	144000			20
Gandema	30	22	8	20	200		35	150		10	25			60000	112500			10
Rutereza	80	70	10	20	200		40	100		10	30			60000	90000			10
Rukonjo	80	70	10	35	200		60	100		25	50			150000	150000	0	0	10
														0	0	0	0	
<b>Kabale</b>																		
Church farm	100	90	10	90	300		150	180		90	150			810000	810000	0	0	0
Murangira	4	4		16	300		20	180		16	20			144000	108000	0	0	0
Barebwoha	14	14		9	300		15	180		6	12			54000	64800	0	0	3
<b>Ibanda</b>																		
Mwije	11	9	2	27	200		32	100		17	22			102000	66000	0	0	10
Kimanywenda	11	9	2	5		200	5		100			3	3	0	0	18000	9000	2
Kagangure	20	6	14	12	200		16	200		12	16			72000	96000	0	0	0
Hamuza	26		26	30	200	200	35	100	200	4	9	18	18	24000	27000	108000	108000	8
Kadogo	12		12	18	120	600	43	250	600	10	30	5	10	36000	225000	90000	180000	3
Mwerinde	69		69	40		300	65		200			36	60	0	0	324000	360000	4
Nzeirwe	90		90	46	200		96	100		40	90			240000	270000	0	0	6
Tumusiime	57	15	42	35		200	45		200			30	40	0	0	180000	240000	5
Mugisha	12	9	3	8		300	23		200			5	20	0	0	45000	120000	3
Bariyoause	58	38	20	15		250	27		250			8	20	0	0	60000	150000	7
Kasenene	12		12	32	200		57	100		30	55			180000	165000	0	0	2
Atuhirwe	64	52	12	25	200		30	150		15	20			90000	90000	0	0	10
Kamuhanba	10	2	8	9		200	13		200			6	10	0	0	36000	60000	3
Basikora	35	35		7		200	9		200			5	7	0	0	30000	42000	2
														0	0	0	0	
<b>Bukanga</b>														0	0	0	0	
Kazerera	200	125	75	20		200	50		200			10	15	0	0	60000	90000	10
Uwere	100	90	10	10			20		200			0	10	0	0	0	60000	10
Tibuhweire	120	105	15	10		200	20		200			5	10	0	0	30000	60000	5
Kato	100	100		35			60							0	0	0	0	35
Kamara	80	77	3	25		200	35		200			6	8	0	0	36000	48000	19

sp	cru	ghee	bouilli	ctre	cooler	vendors	pick up	hôtels	ceurs	bque	cash	vélo	pick up	jc	bidons	vaches	cultures	vaches
15		50%	50%			X		X	j		X	X		X		1	3	15000
20			100%					X	j		X			X		1	4	15000
5		10%	90%					X	30j		X	X		X		2	1	20000
10	10%	40%	50%	X					15j		X	X		X		1	1	20000
35	50%	50%				X			7j		X	X		X		2	1	50000
10	50%	50%		X					15j		X	X		X			1	
15		50%	50%					X	j		X	X		X			1	
30			100%	X					15j		X	X			X	1		15000
10			100%	X					15j		X	X		X		2	1	40000
10		50%	50%			X			j		X			X			1	
10		50%	50%			X			20j		X				X	2	6	40000
0				X				X	30j	X			X	X		24		495000
0				X					30j	X			X	X		2	1	30000
3			100%	X					30j	X		X			X	2	1	20000
10			100%	X				X	15j ; j	X	X	X			X	2		50000
2			100%					X	30j		X			X				
0								X	7j		X	X			X			
8			100%	X					15j;j	X	X	X			X	3		100000
3			100%	X				X	15j; j		X	X		X		2	1	40000
5			100%						j		X	X			X	4		95000
6			100%	X					15j	X		X			X	10	5	200000
5			100%					X	30j		X	X		X		3	3	90000
3			100%					X	j		X	X		X				
7		50%	50%						j		X	X		X		6		120000
2			100%	X					90-120j		X	X			X	2	1	40000
10			100%					X	7j		X	X		X		1		15000
3			100%			X			j		X	X		X		1		20000
2			100%						j		X	X		X			1	
35	33%	33%	33%					X	j		X	X		X		1	1	20000
10			100%					X	j		X	X			X	4	1	60000
10			100%					X	j		X	X			X	2	3	40000
60		50%	50%													2	1	2000
27		30%	70%					X	Annexe n°9/10/11		X	X		X		2	3	40000



## cultures

60000	35	30	204000	350000	10000
80000	30	25	282000	60000	
15000	60	56	408000	121450	
33000	24	30	153000	34250	
20830	286	280	320830	28750	
34000	120	118	84000	75000	
10000	80	76	130000	20000	
	70	50	63000	286250	
25000	103	63	130000	100000	
25000			153900	290000	
180000	100	96	631300	415000	

	110	110	600000	810000	
15000	10	7	195000	152600	
10000	4	6	80000	359400	35000

	25	20	50000	192500	
	20	18	150000	9000	
	25	19	150000	230000	
	32,5	20	187500	462500	
20000	80	30	120833	244000	300000
	400	400	675000	1343000	
150000	315	300	878750	900000	
100000	41	36	333300	147000	500000
	9	7	24800	307000	
	100	100	215830	210000	
20000	15	12	118300	190000	
	35,9	31,9	301000	591000	
	55	50	97600	80000	
15000	20	15	78600	102500	

20000	230	180	323800	325000	
15000	167	165	162500	70000	500000
60000	250	200	196400	1550000	
25000	600	500	67500	382000	
90000	61	58	Annexe 6 10/11	492000	

		ank	croisées	fris	qté/j	prix/l	prix/l part	qté/j	prix/l	prix/l part	ss	sp	part ss	part sp	ss	sp	part ss	part sp	ss
Sabiti	8	1	7		24	200		42	200		12	20			72000	120000	0	0	12
Bijumbiko	50	40	10		15		200	30		200			10	20	0	0	60000	120000	5
<b>Isingiro</b>																			
Manwillison	30	24	6		10	300		20	200		8	17			72000	102000	0	0	2
Karyote	200		200		50		200	75		150			40	65	0	0	240000	292500	10
Byarumondo	203	50	153		10			20							0	0	0	0	10
Tukahirwa	15	15			5			6							0	0	0	0	5
Kabuye	80	1	79		180	250	200	250	175	200	90	150	50	60	675000	787500	300000	360000	40
Rubangura	97	4	90	3	30	300		48	125		30	48			270000	180000	0	0	0
Tibareka	136		136		160	200	300	300	100	300	92	232	60	60	552000	696000	540000	540000	8
															0	0	0	0	
<b>Rwampara</b>																			
Kakuru	30	25	5		7	300		12	200		5	10			45000	60000	0	0	2
Kiiza	30	20	10		8			15							0	0	0	0	8
Turugira	12	6	6		5		400	12		300			2	5	0	0	24000	45000	3
Banama	14	14			2		300	6		300			1	4	0	0	9000	36000	1
Muganga	10	2	8		18	300		26	200		10	10			90000	60000	0	0	8
Rutaro	40	16	24		16	300		21	200		13	18			117000	108000	0	0	3
Bacyengana	30	70	30		60	300		100	200		50	90			450000	540000	0	0	10
															0	0	0	0	
<b>Kazo</b>																			
Ntaraganya	30	24	6		20		150	30		150			15	25	0	0	67500	112500	5
															0	0	0	0	
<b>Kashari</b>																			
Rugogamu	108		108		40	200		80	150		34	74			204000	333000	0	0	6
Karinganire	41	1	40		8	150		22	100		6	20			27000	60000	0	0	2
Kohiga	25	3	22		5	200		18	200		2	15			12000	90000	0	0	3
Three hills farm	69		69		20	200		40	100		18	38			108000	114000	0	0	2
Rwomunyansi	12		12		25	150		35	100		20	30			90000	90000	0	0	5
Karemine	38		38		100	200		150	100		90	140			540000	420000	0	0	10
Mugisha	21		21		15	200		22	100		10	16			60000	48000	0	0	5
Mwebaze	78	10	68		90	200		120	100		70	100			420000	300000	0	0	20
Baseeta	30	5	25		17	200		20	100		15	18			90000	54000	0	0	2
Kamugisha	15		15		9	220		40	100		5	36			33000	108000	0	0	4
Kachumita	30		30		10	300		20	120		6	16			54000	57600	0	0	4
Salongo	32	32			15	200		25	100		12	22			72000	66000	0	0	3

sp	cru	ghee	bouilli	ctre	cooler	vendors	pick up	hôtels	ceurs	j; 15j	bque	cash	vélo	pick up	jc	bidons	vaches	cultures	vaches
22			100%					X		j; 15j		X	X		X			2	
10			100%						X	j		X	X		X		3	3	90000
3			100%					X		j		X	X		X		3	3	50000
10			100%						X	j;7j		X	X		X		4		80000
20			100%														3	1	45000
6			100%														1		15000
40			100%	X				X	X	j		X	X			X	3		75000
0			100%			X		X		j; 7j		X	X			X	3	3	60000
8		20%	80%	X					X	15j;30j		X	X			X	26		600000
2			100%					X		j		X	X		X		2	1	40000
15		50%	50%															1	
7			100%						X	j		X	X		X		1	3	20000
2			100%						X	j		X	X		X		1	1	15000
16			100%					X		30j		X	X		X		1		20000
3			100%					X		30j		X			X		1	1	20000
10			100%					X		30j		X	X			X			
5			100%				X			15j		X	X			X	1	1	15000
6		20%	80%		X					j		X	X			X	2	2	60000
2			100%			X				j		X	X			X	2	3	40000
3			100%					X		30j		X			X		1		20000
2			100%			X				30j		X	X		X		7		270000
5			100%			X				j		X				X			
10			100%	X						15j	X		X			X	5		180000
6			100%	X						15j		X	X			X	1		15000
20		50%	50%	X						15j		X	X			X	14		300000
2			100%	X						15j	X		X			X	2	1	40000
4			100%			X				15j		X	X			X	1	1	20000
4			100%	X						15j		X	X			X	1	1	25000
3			100%	X						15j		X	X			X	1	1	20000



cultures				
40000	16	15	177'00	256000
90000	200	150	800000	630000
30000	50	47	282500	130000
	200	150	338600	600000
20000	42	42	394300	40000
	6	6	75166	255000
	500	450	318600	2500000
60000	200	170	354900	525000
	150		776000	2605000
20000	4	3	107500	120000
25000	30	15	41700	102500
60000	8	8	281600	128000
25000	10	10	153750	132500
	5,5	3	101450	190000
20000	120	90	171000	320000
	69	49	420000	1095000
20000	60	60	79000	460000
60000	160	120	310200	300000
60000			373200	280000
			102000	94000
			445400	120000
			33400	160000
	32	31	398700	1100000
	30	10	58400	108000
	40	40	413000	1300000
20000	60	58	160000	77000
20000	20	17	140000	95000
25000	32	28	231000	75500
20000	20	17	66000	219000
				500000
				150000
				170000

	Spray	injection	vermifuge	Sels	clotures et nettoyage	puits	Terres louées ou puits	outils	Salaires	TOTAL
<b>Nyabushozi</b>										
Rwancwende	12000	24000	25000	5000	60000	0	0	3000	75000	204000
Muzirigani	20000	0	0	7000	90000	30000	0	40000	95000	282000
Kajugo	15000	18000	0	20000	300000	20000	0	0	35000	408000
Rwakajaja									53000	153000
Kyobuhuro									70830	320830
Ruhiri									34000	84000
Ibanda							80000		10000	130000
Rutereza	15000	8000	0	5000	0	16666	0	3333	15000	63000
Gandema	10000	0	0	10000	15000	0	29166	0	65000	130000
Rutereza	32000	6000	20000	10000	41700	16700	0	2500	25000	153900
Rukonjo	48000	30000	25000	30000	200000	33300	41700	3300	220000	631300
<b>Bukanga</b>										
Kazereza	30000	48000	0	0	80000	0	33300	2500	130000	323800
Uwere	60000	30000	12500	0	0	0	0	0	60000	162500
Tibuhweire	48000	5000	8000	0	16700	16700	0	2000	100000	196400
Kato	16000	15000	12500	20000	0	0	0	1500	2500	67500
Kamara	20000	10000	6700	5000	0	1000	0	1700	120000	164400
Sabiti	15000	80000	5000	6000	6700	16700	0	8300	40000	177700
Bijumbiko	100000	50000	50000	20000	200000	100000	0	100000	180000	800000
<b>Kabale</b>										
Church farm										600000
Murangira									45000	195000
Barebwoha	25000			15000					30000	80000
Ibanda										
Mwije									50000	50000
Kimanywenda										150000
Kagangure										150000
Hamuza					50000				137500	187500
Kadogo	10000	10000	10000	10000	20833	0	0	0	60000	120833
Mwerinde	20000	25000	40000	5000	430000	30000	0	0	125000	675000
Nzeirwe	140000	30000	75000	20000	250000	12500	0	1250	350000	878750
Turnusime	30000	30000	20000	10000	50000	0	0	3300	190000	333300
Mugisha	5000	4000	3500	1500	10000	0	0	800	0	24800
Baciyouse	40000	16000	4000	10000	25000	0	0	830	120000	215830
Kasenene	8000	4500	15000	5000	20000	3300	0	2500	60000	118300
Anuhirwe	36000	100000	10000	2500	58300	62500	0	16700	15000	301000
Kamuhamba	10000	6000	5000	5000	40000	10000	0	1600	20000	97600
Basikora	10000	12000	16000	4000	20000	0	0	1600	15000	78600
<b>Kazo</b>										
Ntuganya	13000	6000	5000	1000	4200	5000	0	1700	35000	79000
<b>Kashari</b>										
Kohiga	10000	3500	0	3500	20000	5000	0	40000	20000	102000
Three hills farm	43000	15000	26700	5000	60700	16700	0	8300	270000	445400
Rwomunyansi	10000	10000	5000	700	6700	0	0	1000	0	33400
Karenine	60000	30000	70000	10000	47700	0	0	1000	180000	398700
Mugisha	4500	10000	6000	10000	8300	3300	0	1300	15000	58400
Mwebaze	40000	20000		37000		16000			300000	413000
Baseeta									60000	160000
<b>Isingiro</b>										
Manwillison	18000	7000	5000	5000	15000	20800	0	1700	210000	282500
Karyote	45000	70000	52000	30000	50000	8300	0	3300	80000	338600
Byarumondo	25000	15000	20000	16000	90000	0	150000	3300	75000	394300
Tukahirwa	30000	20000	0	5000	4166	0	0	1000	15000	75166
Kabuye	100000	4166	8333	10000	25000	41700	0	12500	116700	318600
Rubangura	80000	40000	15000	14000	83300	0	0	2600	120000	354900
Sister's couvent	42000	20000	50000	14000	41700	0	0	8300	600000	776000
<b>Rwampara</b>										
Kakuru	5000	15000	15000	5000	50000	10000	0	12500	40000	107500
Kiiza	5000	1000	4000	0	0	0	0	6700	25000	41700
Turugira	60000	9000	10000	10000	60000	41700	4200	6700	80000	281600
Banama	10000	3500	3000	5000	1250	0	0	5000	120000	153750
Muganga	4000	16700	25000	2500	2500	6250	0	500	44000	101450
Rutaro	40000	6000	70000	4000	10000	0	0	1000	40000	171000
Bacyengana	72000	150000	150000	6000	36000	0	0	6000	0	420000
<b>Kashari</b>										
Rugogamu	32000	30000	8300	10000	58300	13300	0	8300	150000	310200
Karinganire	40000	30000	120000	9000	66700	4200	0	3300	100000	373200
Kamugisha									40000	140000
Kachumita	40000	0		8000	0	0	1000	0	80000	231000
Salongo	10000	10000	6000						40000	66000

Estimation des coûts des exploitants réalisée selon les réponses fournies lors de l'interview

# Annexe n°12

Estimation des marges en saison sèche et en saison des pluies pour les acteurs traditionnels

	ANNEGICO	NARIC	NEW ANKOLE
Achat du lait	6300000	2100000	1575000
Prix de transport	450000	150000	50000
prix du conditionnement	750000	20000	30000
Main d'œuvre	110000	155000	70000
Electricité	40000	30000	10000
Eau	28000	20000	0
Sucre	612000	90000	252000
Bois	80000	90000	60000
Vanille	360000	90000	90000
Savon	20000	10000	6000
Total coût	8750000	2755000	2143000
Revenus	12000000	5160000	3600000
Marges	3250000	2405000	1457000

	ANNEGICO	NARIC	NEW ANKOLE
Achat du lait	360000	600000	300000
Prix de transport	450000	150000	50000
prix du conditionnement	500000	10000	10000
Main d'œuvre	110000	155000	70000
Electricité	40000	30000	10000
Eau	28000	20000	0
Sucre	612000	90000	252000
Bois	80000	90000	60000
Vanille	360000	90000	90000
Savon	20000	10000	6000
Total coût	2560000	1245000	848000
Revenus	7200000	2640000	1200000
Marges	4640000	1395000	352000



Saison sèche	SURE DAIRY FARM	LABAN	SINGH	GENERAL TRADERS	STAR SHOP	MATSIKO	RUBAGUMYA
Achat du lait	10350000	1125000	8100000	19320000	3360000	9000000	4500000
Prix de transport	10000	67500	2019000	3360000	0	0	0
prix du conditionnement	0	90000	0	0	0	0	0
Main d'œuvre	145000	20000	260000	330000	0	0	80000
Electricité	70000	0	60000	450000	0	210000	0
Eau	0	0	100000	200000	6000	20800	0
Location du local	180000	40000	130000	710000	90000	0	0
Licence et impôts	58000	5000	155000	100000	110000	109000	18000
Savon	0	0	0	150000	0		0
Total coût	10813000	1347500	10824000	24620000	3566000	9339800	4598000
Revenus	13500000	1350000	12150000	21000000	4200000	12000000	6000000
Marges	2687000	2500	1326000	-3620000	634000	2660200	1402000

Saison des pluies	SURE DAIRY FARM	LABAN	SINGH	GENERAL TRADERS	STAR SHOP	MATSIKO	RUBAGUMYA
Achat du lait	4500000	1350000	7200000	8400000	1800000	4500000	3000000
Prix de transport	10000	135000	3570000	3360000	0	0	0
prix du conditionnement	0	90000	0	0	0	0	0
Main d'œuvre	145000	20000	260000	330000	0	0	80000
Electricité	70000	0	60000	450000	0	210000	0
Eau	0	0	100000	200000	6000	20800	0
Location du local	180000	40000	130000	710000	90000	0	0
Licence et impôts	58000	5000	155000	100000	110000	109000	18000
Savon	0	0	0	150000	0		0
Total coût	4963000	1640000	11475000	13700000	2006000	4839800	3098000
Revenus	9000000	1800000	15000000	12600000	3000000	6000000	3750000
Marges	4037000	160000	3525000	-1100000	994000	1160200	652000

Estimation des marges en saison sèche et en saison des pluies pour les coolers

Annexe n°13

Annexe n°14

Estimation des marges en saison sèche et en saison des pluies pour les industriels

	Country taste s.s	Country taste s.p	Paramount s.s	Paramount s.p	Dairy Corp.	Dairy Corp.
Coûts de transport	2940000	2940000			73200000	109800000
Coûts de transformation	18000000	13500000			88200000	132300000
Coûts de stockage					55200000	82800000
Coûts fixes	4845000	4845000	13788457	13788457		90000000
Coûts variables	75000000	33750000	7227859	7227859	120000000	
Licences	41666	41666	12500	12500	525000	525000
Total coût	100826666	55076666	21028816	21028816	337125000	415425000
Revenus	49483750	65000000	20315300	20315300		
Marges	-51342916	9923334	-713516	-713516		

## Annexe 15: Questionnaire for farmers

### **1.Identification**

Name

Sex

Age

Occupation

Type of business

Producer selling his products

Itinerant trade

Private business in a market place

Private business in a common hall

Whole trade

Retail trade

Private shop

Whole trade

Retail trade

Small private kiosk

Multi products dairy shop

Grocery store

Supermarket

Year you started your business

Products you sell	Purchasing price	Quantity (rainy and dry season)
Fresh milk (raw, skimmed)		
Sour milk (yoghurt)		
Butter (local, pasteurised, ghee)		
Cheese		
Other		

To whom

Households

Restaurant

Kiosk

Retail shop

### **2.Transport/Storage/Transformation**

*Transport*

Do you insure the transport yourself?

With which kind of transport?

If not, do you use a trucker?

Do you have a contract with him?

Written contract

Oral contract

other

Price of transport

Costs of transport

Time per day

Distance per trip

*Storage of supplier*

Before processing, in which kind of containers is the milk?

In containers which are closed



In containers which stay opened  
Are these containers  
    In plastic  
    In metal  
Are there  
    your own containers  
    containers of your suppliers  
What is the capacity of each kind of container you have?

*Own storage*

Do you cool the milk?  
    If yes, is it before transporting  
    During the transport  
    At the arrival  
How long do you store?  
    The whole milk before selling it  
Costs of storage  
Which kind of equipment do you possess?

What kind of measuring instruments do you use?

    Smell  
    Colour  
    Taste  
    Tests of laboratory

On which criteria do you grade the quality of the milk?

    Freshness  
    Hygiene and cleanliness  
    Packaging  
    Area of origin  
    Water's content  
    Fat's content  
    Other

At which stage does this refusal occur?

    Just after milking  
    After the transport of the milk  
    After the storage of the milk  
    Other

Losses

    Product  
    Quantities  
    Reasons  
        Lack of buyer  
        Lack of transport because of  
            Weather conditions  
            Condition of the truck  
        Lack of reliability of the trucker  
        Other  
        Bad quality of product  
        Problem of storage  
        Price fluctuations

### **3.Organisation / environment**

*Situation*

Since when do you have this farm?  
Do you process the milk yourself?  
    If yes, how did you learn your job?

*Manpower*

How many people work in the farm?

Full time

Part time

How many salaried employees do you have?

Do you sometimes have to employ more people?

If yes, when?

#### *Housing*

Is the house where you process the milk private?

If not, do you rent it?

If yes, how much is the rent?

Do you have a room to store the products?

#### *The capital*

When you started your project to have a farm, how did you get the capital?

From your own

From borrowing

If you borrowed money, whom did you borrow it?

Family

Friends

Bank

Other

#### *Transaction*

Do you sell dairy products to others traders?

If yes, do you have contracts with them?

Which kind of contracts?

Do you sell dairy products to hostels or restaurants?

If yes, do you have contracts with them?

Do you sell only the products that you process?

#### *Licences and taxes*

Do you pay taxes? How many are they?

Do you pay a licence to produce milk?

Where do you have to ask to obtain a licence?

What criteria does the concerned institution use to give you the agreement?

Do you have to pay every year to renew your licence?

If yes, how much it is?

#### *Governmental controls*

Are there some checking from the government?

On the cleanliness of the premises?

On the milk quality?

Other

Does the government give you subsidies?

Does the government give you aids?

Does the government make prices control?

According to you the governmental politics are

Favourable

Unfavourable

#### *Competition*

Since when do you work in Kampala or Mbarara?

Do you know approximately the numbers of your competitors?

Do you think that the market of dairy products

Is stagnant

Is in decline

Is in progress

You don't know

What is the type of buyer?

- Itinerant trader
- Private retailer
- Whole trader
- Government shop
- Catering institution
- Private
- Government
- Housholds

#### **4.Strategies for farmers**

*Constraints/opportunities*

Do you have inconvenient or advantages as for

- Land
- Funds
- Means of market access
- Equipment
- Manpower

*Objectives*

What are your objectives with your dairy production?

- Subsistence farming
- To improve the incomes of your family
- To have money for the households needs
- To save money for your family
- To invest money to improve your production
- To invest money in another project
- Other

*Results*

Produced quantity

*Means*

- Do you use different systems of cultivation?
- Or associations of cultivation?
- Do you space out your cultivation?
- How do you choose your trader?

#### **5.Open questions**

What is your background?

According to you, what are your

- Strengths
- Weaknesses
- Opportunities that you could size
- Threats

According to you what are your main handicaps

- Provisionning
- Transport costs
- Lack of know-how for the processing
- Prices of equipment at the import
- Weak demand



## Annexe 16: Questionnaire for other actors

### 1. Identification

Name

Sex

Age

Occupation

Name of the shop or of the market

Name of the owner

Type of business

Producer selling his products

Itinerant trade

Private business in a market place

Private business in a common hall

Whole trade

Retail trade

Private shop

Whole trade

Retail trade

Small private kiosk

Multi products dairy shop

Grocery store

Supermarket

Year you started your business

Products you sell	Purchasing price	Quantity (rainy and dry seasons)
Fresh milk (raw, skimmed) Sour milk (yoghurt) Butter (local, pasteurised, ghee) Cheese Other		

To whom

Households

Restaurant

Kiosk

Retail shop

Products you buy	Selling price	Quantity (rainy and dry seasons)
Fresh milk (raw, skimmed) Sour milk (yoghurt) Butter (local, pasteurised, ghee) Cheese Other		

From whom

## **2.Suppliers**

Origin of the products

Where does the milk comes from?

From your own production

From another actor

From a wholesaler

From a saler

From an importer

Are they

Permanent supplier

Non permanent supplier

Does the origin change with the season?

What is the number of your supplier?

Quantity per supplier?

Do you have contracts with these actors?

If yes, what kind of contracts is that?

Written contract

Oral contract

Other

Are these contracts

Permanent

Temporary

Do you have with them any

Family connection

Work connection

Community connection

How this connection has been created?

How do you win and maintain the loyalty of your suppliers?

Are some of them more reliable?

Are the quality and the quantity stable with these suppliers?

How often do you meet each supplier?

Have you change suppliers during the last 6 months?

If yes, which suppliers and why?

Quantities bought per day

in dry season

in rainy season

in fasting time

What is your mode of payment for your suppliers?

Cash

Advance

Barter

Credit rate

## **3.Transport/Storage/Transformation**

*Transport*

Do you insure the transport yourself?

With which kind of transport?

If not, do you use a trucker?

Do you have a contract with him?

Written contract

Oral contract

other

Price of transport

Costs of transport

Time per day

Distance per trip

Is the processing workshop in the same place as the farm?

If not, for how long is the milk stored before transport?

*Storage of supplier*

Before processing, in which kind of containers is the milk?

In containers which are closed

In containers which stay opened

Are these containers

In plastic

In metal

Are there

your own containers

containers of your suppliers

What is the capacity of each kind of container you have?

*Own storage*

Do you cool the milk?

If yes, is it before transporting

During the transport

At the arrival

How long do you store?

The whole milk before selling it

The skimmed milk before selling it?

The milk you want to process?

Costs of storage

Which kind of equipment do you possess?

*Transformation/ processing*

Handling

Packaging

What kind of materials do you use?

Costs of the processing

What kind of measuring instruments do you use?

Smell

Colour

Taste

Tests of laboratory

On which criteria do you grade the quality of the milk?

Freshness

Hygiene and cleanliness

Packaging

Area of origin

Water's content

Fat's content

Other

At which stage does this refusal occur?

Just after milking

After the transport of the milk

After the storage of the milk

Other

Do you note differences of quality between your own milk and the milk you buy?

Do you note differences of quality between the milk you buy in different places?

What are the differences?

Losses

Product

Quantities

Reasons

Lack of buyer

Lack of transport because of

Weather conditions

Condition of the truck

Lack of reliability of the trucker

Other



Bad quality of product  
Problem of storage  
Price fluctuations

#### **4.Prices**

*Purchasing price ( ug shillings)*

How do you decide about the prices of the dairy products?

Are there some periods during the year when there are high variations of prices of the dairy products?

*Selling price*

How do you decide about the prices of the dairy products?

Are there some periods during the year when there are high variations of prices of the dairy products?

On which type of products do you do the most important profit?

If local products, on which ones?

If imported products, on which ones?

#### **5.Organisation / environment**

*Situation*

Since when do you have this workshop?

Why did you decide to have a dairy processing workshop?

Do you process the milk yourself?

If yes, how did you learn your job?

*Manpower*

How many people work in the processing?

Full time

Part time

How many salaried employees do you have?

Do you sometimes have to employ more people?

If yes, when?

*Housing*

Is the house where you process the milk private?

If not, do you rent it?

If yes, how much is the rent?

Do you have a room to store the products?

Do you have a shop to sale our products?

*The capital*

When your started your project to have a dairy processing workshop, how did you get the capital?

From your own

From borrowing

If you borrowed money, whom did you borrow it?

Family

Friends

Bank

Other

Do you have a fixed capital?

Do you have a capital in circulation?

*Transaction*

Do you sell dairy products to others traders?

If yes, do you have contracts with them?

Which kind of contracts?

Do you sell dairy products to hostels or restaurants?

If yes, do you have contracts with them?

Do you sell only the products that you process?

Do you sometimes buy local products to resell them?

If yes, whom do you buy them from?

If yes, do you have contracts with them?  
Do you sell imported dairy products?  
If yes, from where do they come from?  
Do you have contracts with the importers?

#### *Importation*

Do you think it is difficult to import equipment?  
What are the constraints you meet with?

#### *Licences and taxes*

Do you pay taxes? How many are they?  
Do you need a licence for your processing workshop?  
Is it the same licence to sell the dairy products?  
Is it the same licence to produce milk?  
If not do you need another licence?  
To produce milk?  
To sell dairy products?  
Where do you have to ask to obtain a licence?  
What criteria does the concerned institution use to give you the agreement?  
Do you have to pay every year to renew your licence?  
If yes, how much it is?

#### *Governmental controls*

Are there some checking from the government?  
On the skills of the processor?  
On the cleanliness of the premises?  
On the milk quality?  
On the hygiene during milk processing?  
On the quality of output products?  
Other  
Does the government give you subsidies?  
Does the government give you aids?  
Does the government make prices control?  
According to you the governmental politics are  
Favourable  
Unfavourable

#### *Competition*

Since when do you work in Kampala or Mbarara?  
Do you know approximately the numbers of your competitors?  
Do you think that the market of dairy products  
Is stagnant  
Is in decline  
Is in progress  
You don't know

#### *Clients*

According to you, why do the clients come in your shop?  
Nearness  
Prices  
High choice of products  
Reputation  
Quality  
Cleanliness  
Other  
What is the type of buyer?  
Itinerant trader  
Private retailer  
Whole trader  
Government shop

Catering institution  
Private  
Government  
Households

## **6.Strategies for traders**

### *Constraints/opportunities*

Are you informed about supply and demand?  
Are you informed about market prices?  
Are you informed about trading policy?  
What are your infrastructures?

### *Objectives*

What are your objectives with your dairy workshop?  
Subsistence farming?  
To improve the incomes of your family?  
To have money for the households needs?  
To save money for your family?  
To invest money to improve your workshop?  
To invest money in another project?  
Other

### *Means*

Do you advertise?  
If not, why?  
If yes, what kind of advertisement?  
On the radio  
In newspaper  
With handbills  
Other

## **7.Open questions**

What is your background?  
According to you, what are your  
Strengths  
Weaknesses  
Opportunities that you could size  
Threats  
According to you what are your main handicaps  
Provisionning  
Transport costs  
Lack of know-how for the processing  
Prices of equipment at the import  
Weak demand  
What are your intentions : increase, decrease or maintain  
Your processed quantity of milk  
The number of manufactured products



Le lait cru et ses produits transformés artisanalement sont très largement consommés en Ouganda. Toutefois avec l'apparition de la transformation industrielle, le lait constitue actuellement une matière première qui peut être stockée et transportée, grâce au conditionnement. Il est alors facilement compréhensible d'imaginer la place et l'importance que peuvent jouer les circuits de transformation et de commercialisation dans le développement des systèmes de production de la filière laitière.

La problématique de ce mémoire était de savoir si une marge de manœuvre assez importante existait dans la filière et s'il était possible pour les industriels de continuer à travailler si on augmentait le prix au producteur ? Et ensuite si une diminution de ce prix est réalisée mais avec une augmentation des volumes, due à l'introduction de nouvelles techniques, peut-on continuer à maintenir les revenus des acteurs de la filière aux niveaux alors atteints ?

L'analyse en termes d'organisation et de logiques des acteurs montre la dynamique du développement de la filière et la complémentarité qui s'est établie entre les deux circuits : traditionnel et moderne. Au niveau de l'analyse économique, apparaissent des problèmes de débouchés, de prix du lait payé aux éleveurs très bas, de prix de revient élevé. Il existe aussi un énorme problème de qualité du lait.

L'augmentation des prix payés aux producteurs n'est pas la seule solution. Les perspectives proposées sont une politique de soutien du secteur laitier, mais surtout des actions au niveau des nœuds de blocage de la filière c'est à dire :

- ☞ agir sur les problèmes de saisonnalité de la production et des prix en augmentant l'accès des éleveurs à de meilleurs fourrages et aux programmes d'amélioration génétique pour les animaux
- ☞ intervenir sur les problèmes de surproduction en saison des pluies en améliorant les capacités de fonctionnement des usines et en incitant les éleveurs à la transformation fermière lors de cette saison
- ☞ promouvoir la consommation de lait et de produits laitiers
- ☞ réaliser une enquête de consommation pour déterminer les préférences des consommateurs, leurs besoins et leurs degrés d'accessibilité financière aux produits.

Mots clés : filière laitière, circuit traditionnel, circuit moderne, lait, acteurs, coûts et prix, production laitière, saisonnalité.